

Evaluación de Resultados del
Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario
(PRONAFIM)

Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.



Equipo:

Victor G. Carreón Rodríguez (Responsable)

David Arellano Gault

Gustavo A. Del Angel Mobarak

Fausto Hernández Trillo

G. Alfredo Ramírez

México, D. F., Mayo de 2007

*Este documento fue preparado para el FIDEICOMISO DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (**FINAFIM**) mediante el contrato No. FPNFM SERV 26/2006. El trabajo fue coordinado por Víctor G. Carreón Rodríguez (responsable), David Arellano Gault, Gustavo A. Del Angel Mobarak, Fausto Hernández Trillo y G. Alfredo Ramírez, profesores-investigadores del Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C. El trabajo de ayuda de investigación corrió a cargo de Efraín Coronilla, Walter Lepore, Saidé A. Salazar Altamirano y Malena Svarch Pérez. El contenido de esta evaluación es responsabilidad total de los coordinadores.*

ÍNDICE GENERAL

1.	INTRODUCCIÓN.....	7
2.	EL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (PRONAFIM).....	10
3.	APEGO A LAS REGLAS DE OPERACIÓN Y MARCO LÓGICO	13
	3.1. EVALUACIÓN ORGANIZACIONAL DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (PRONAFIM), 2006	13
	3.1.1. Introducción.....	13
	3.1.2 Base Conceptual de la Evaluación Organizacional.....	14
	3.1.3 Modificaciones a las Reglas de Operación 2006	20
	3.1.3.1 Presentación	20
	3.1.3.2 Los propósitos y objetivos del programa: una valoración de congruencia	21
	3.1.3.3 Estructura y contenido de las Reglas de Operación.....	28
	3.1.3.4 El cambio en las Reglas de Operación: su impacto organizacional.....	30
	3.1.3.5 Observaciones sobre Modificaciones a las Reglas de Operación 2006	33
	3.1.4 Cumplimiento y Congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM	35
	3.1.4.1 Clasificación de los procesos.....	36
	3.1.4.2 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de la misión y la visión del PRONAFIM 41	
	3.1.4.3 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de las Reglas de Operación	44
	3.1.4.4 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de los objetivos generales y específicos del PRONAFIM	51
	3.1.4.5 Observaciones sobre el Cumplimiento y Congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM 56	
	3.2 DIAGNÓSTICO BÁSICO SOBRE EL MARCO LÓGICO: ELEMENTOS PRELIMINARES Y BASES PARA SU DESARROLLO	58
	3.2.1 Introducción.....	58
	3.2.2 Cadena causal general del programa	61
	3.2.2.1 Principales subcadenas causales para el análisis longitudinal	64
	3.2.3 Recomendaciones de Mejora Organizacional.....	76
	3.2.3.1 Hacia una estrategia organizacional para el PRONAFIM	78
4	LA VIABILIDAD FINANCIERA Y/O EL IMPACTO SOCIAL DE LOS PROGRAMAS DE MICROFINANCIAMIENTO	84
	4.1. LA VIABILIDAD FINANCIERA	85
	4.2. IMPACTOS SOCIALES.....	88
5.	DESCRIPCIÓN DE LOS DATOS.....	91
6.	CUMPLIMIENTO DE METAS Y OBJETIVOS, COBERTURA DEL PROGRAMA Y ANÁLISIS DE NO DISCRIMINACIÓN A LAS MUJERES.....	108
	6.1 INTRODUCCIÓN	108
	6.2 INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS Y SUCURSALES	109
	6.3 LÍNEAS DE CRÉDITO	112
	6.4 COBERTURA DEL PROGRAMA	114
	6.5 APOYO Y CAPACITACIÓN.....	126
	6.6 CONCLUSIONES	129
7.	ESTIMACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL DEL PROGRAMA.....	131
	7.1 INTRODUCCIÓN	131
	7.2 IMPACTO EN EL BIENESTAR DE LOS HOGARES.....	132

7.2.1	Resultados de la Estimación Econométrica.....	139
7.3	IMPACTO EN LA CULTURA FINANCIERA Y EN EL USO DEL SISTEMA FINANCIERO FORMAL.....	146
7.3.1	Marco conceptual.....	146
7.3.1.1	Categorías de impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero	146
7.3.2	Descripción Estadística de los Datos	150
7.3.3	Ahorro	151
7.3.3.1	Ahorro no bancario: Participación en Tandas.....	151
7.3.3.2	Ahorro bancario e institucional: Tenencia de cuentas de ahorro	152
7.3.4	Uso del Crédito Comercial.....	153
7.3.5	Disponibilidad de Crédito Bancario.....	154
7.3.6	Características de la Cultura Financiera bajo esquemas de Microcrédito	155
7.3.6.1	Microcrédito y morosidad	155
7.3.6.2	Resultados Econométricos.....	157
7.3.6.3	Impacto en el ahorro como proporción del gasto del negocio	159
7.3.6.4	Cultura financiera: Presencia de Morosidad	160
7.3.6.5	Cultura financiera. Nivel de Morosidad	160
7.3.6.6	Cultura Financiera: Solicitudes Individuales versus Solicitudes Grupales	160
7.4	IMPACTO SOBRE LA CAPACIDAD EMPRESARIAL.....	163
7.4.1	Crédito para emprendimiento de negocios y características del negocio	164
7.4.2	Origen de los fondos para emprendimiento	168
7.4.3	Capacidad de generar empleo	171
7.5	CONCLUSIONES.....	174
8.	ANÁLISIS DE COSTOS Y VIABILIDAD FINANCIERA	176
8.1	INTRODUCCIÓN	176
8.2	LA SOLUCIÓN A LOS PROBLEMAS DE INFORMACIÓN	180
8.2.1	Las ROSCAs	184
8.3	GRUPOS DE PRÉSTAMO Y ECONOMÍA DE LA INFORMACIÓN	185
8.3.1	Selección Adversa	187
8.3.2	Daño Moral.....	189
8.3.3	La Validez del Contrato y los Costos de Auditoría.....	190
8.3.4	Algunas consideraciones adicionales de los grupos de préstamo	191
8.4	CALIDAD FINANCIERA DE LA IMFs.....	194
8.5	ALGUNAS CIFRAS DE UTILIZACIÓN DE RECURSOS DEL PROPIO PROGRAMA (PRONAFIM).....	200
9.	SATISFACCIÓN DE LA POBLACIÓN OBJETIVO	205
9.1	INTRODUCCIÓN	205
9.2	SATISFACCIÓN DE LOS BENEFICIARIOS.....	206
9.2.1	Análisis según la teoría económica.	206
9.2.2	Análisis según la información reportada por los acreditados.	212
9.3	LEALTAD DE LOS USUARIOS	215
9.4	CONCLUSIONES.....	222
10.	CARACTERIZACIÓN DE LOS PROYECTOS PRODUCTIVOS APOYADOS POR EL PROGRAMA.....	224
10.1	CARACTERÍSTICAS DE LOS NEGOCIOS	225
10.2	CONCLUSIONES.....	235
11.	ESCENARIO PROSPECTIVO Y OPINIÓN SOBRE LA PERMANENCIA, READECUACIÓN O CONCLUSIÓN DEL PROGRAMA.	238
12.	CONCLUSIONES.....	241

CUADROS

Cuadro 3.1. Congruencia entre Objetivos del PRONAFIM y sus procesos principales.	55
Cuadro 3.2. Portafolios social y económicamente efectivos.	79
Cuadro 3.3. Combinación estratégica de Portafolios social y económicamente.	82
Cuadro 8.1. Indicador de liquidez de las IMFs.	194
Cuadro 8.2. Razón de solvencia de largo plazo	195
Cuadro 8.3. Índice de rentabilidad	196
Cuadro 8.4. Rendimiento sobre Acciones (ROA)	197
Cuadro 8.5. Rapidez en la recuperación de cuentas por cobrar.	197
Cuadro 8.6. Cartera vencida	198
Cuadro 8.7. Cartera Recursos PRONAFIM.	198
Cuadro 8.8. Préstamos Recursos PRONAFIM	199
Cuadro 8.9. Estimaciones preventivas para riesgos crediticios	199
Cuadro 8.10. Recursos PRONAFIM	200
Cuadro 8.11. Recursos PRONAFIM (precios de 2004)	200
Cuadro 8.12. Composición de los Recursos del Programa	202
Cuadro 8.13 Cartera Vencida (Promedios 2003-2006).	203
Cuadro 8.14	204

DIAGRAMAS

Diagrama 3.1. Cadena Causal del PRONAFIM.	17
Diagrama 3.2. Cadena Causal del PRONAFIM.	63
Diagrama 3.3. Subcadenas causales del PRONAFIM.	76

GRÁFICAS

Gráfica 3.1. Aprobación de IMFs.	66
Gráfica 3.2. Autorización de créditos subsecuentes.	66
Gráfico 3.3. Acciones de Asistencia Técnica y Capacitación (Total por años).	70
Gráfica 6.1. Número de IMFs activas por año.	110
Gráfica 6.2. Distribución de IMFs por estado.	111
Gráfica 6.3. Líneas de crédito subsecuentes por entidad federativa.	113
Gráfica 6.4. Proporción de créditos por entidad federativa.	115
Gráfica 6.5. Monto promedio del crédito e ingreso total del hogar.	117
Gráfica 6.6. Monto promedio de crédito ordenado descendentemente para mujeres.	118
Gráfica 6.7. Monto promedio de crédito ordenado descendentemente para hombres.	118
Gráfica 6.8. Ingreso promedio semanal ordenado descendentemente para mujeres.	121
Gráfica 6.9. Ingreso promedio semanal ordenado descendentemente para hombres.	121
Gráfica 6.10. Histograma: Acreditados que ingresan \$30,000 semanales o menos.	124
Gráfica 6.11. Histograma: Monto del crédito.	124
Gráfica 6.12. Monto promedio del crédito, ingreso total y rangos de edad.	125
Gráfica 7.1. Relación entre Gasto del Hogar y Escolaridad del Jefe del Hogar.	135
Gráfica 7.2. Relación entre Gasto del Hogar y los Ingresos No Laborales.	136

Gráfica 7.3. Rubros donde se percibió una mejora familiar.....	144
Gráfica 7.4. Porcentaje percibido de mejora por rubro.....	145
Gráfica 9.1. Minutos empleados en la reunión.....	207
Gráfica 9.2. Minutos empleados en el traslado a la reunión (para aquellos que asisten a reuniones).....	208
Gráfica 9.3. Minutos empleados en la visita (para aquellos que acuden a la IMF).....	209
Gráfica 9.4. Minutos empleados en el traslado (para aquellos que acuden a la IMF)	210
Gráfica 9.5. Consumo y Tiempo de Espera.....	212
Gráfica 9.6. Calificación del servicio.....	214
Gráfica 9.7. Calificación del trámite.....	214
Gráfica 9.8. Calificación del Asesoramiento	215
Gráfica 9.9. Lealtad y usos del Crédito.....	217
Gráfica 9.10. Lealtad y tipo de solicitud del crédito.....	218
Gráfica 9.11. Lealtad e ingreso.....	218
Gráfica 9.12. Calificación del servicio por los usuarios leales.....	219
Gráfica 9.13. Tasas de interés y calificación del servicio.....	220
Gráfica 9.14. Lealtad y Tipo de Negocio.....	220
Gráfica.15. Calificación del trámite y lealtad.....	222
Gráfica 10.1. Distribución de los negocios a nivel Nacional.....	226
Gráfica 10.2. Distribución de los negocios en el Norte del país.....	227
Gráfica 10.3. Distribución de los negocios en el Centro del país	227
Gráfica 10.4. Distribución de los negocios el Sur del país.....	228
Gráfica 10.5. Distribución de los negocios por lugar donde realizan sus actividades.....	229
Gráfica 10.7. Número de nuevos y viejos acreditados por tipo de negocio	233
Gráfica 10.8. Créditos promedio otorgados a nuevos y viejos acreditados.....	234
Gráfica 10.9. Número de solicitudes individuales y grupales de acuerdo al tipo de	235
Gráfica 10.6. Distribución por giro de actividad de acuerdo con el tipo de local.....	237

TABLAS

Tabla 3.1. Resumen de Modificaciones a las Reglas de Operación 2006.....	35
Tabla 3.2. Clasificación de procesos.....	38
Tabla 5.1. Características del Hogar I.....	93
Tabla 5.2. Características del Hogar II.....	94
Tabla 5.3. Situación Laboral.....	94
Tabla 5.4. Negocios del Hogar.....	95
Tabla 5.5. Fuentes de Financiamiento del Negocio Familiar.....	95
Tabla 5.6. Proporciones de Gasto en el 2004.....	96
Tabla 5.7. Proporciones de Gasto en el 2006.....	96
Tabla 5.8. Activos del Hogar.....	97
Tabla 5.9. Ingresos Mensuales no Laborales.....	98
Tabla 5.10. Microcréditos por Hogar.....	98
Tabla 5.11. Relación entre el ingreso del hogar y el monto del crédito	99
Tabla 5.12. Características del Hogar por género.....	100
Tabla 5.13. Características del Hogar por género.....	100
Tabla 5.14. Situación Laboral por género.....	101
Tabla 5.15. Financiamiento del hogar por género.....	102
Tabla 5.16. Proporciones de Gasto en el 2004 por género.....	103
Tabla 5.17. Proporciones de Gasto en el 2006 por género	103

Tabla 5.18. Activos del Hogar por género.....	104
Tabla 5.19. Ingresos Mensuales no Laborales por género.	105
Tabla 5.20. Microcréditos por Hogar por género.....	106
Tabla 5.21. Relación entre el ingreso del hogar y el monto del crédito por género.....	106
Tabla 6.1. IMFs y Sucursales.....	109
Tabla 6.2. IMFs incorporadas durante 2006.....	109
Tabla 6.3. Nuevas sucursales abiertas en 2006.....	112
Tabla 6.4. Líneas de crédito y microcréditos.	114
Tabla 6.5. Proporción de acreditados por género.	115
Tabla 6.6. Proporción de acreditadas que son jefas de hogar.	116
Tabla 6.7. Monto de crédito por Género.	116
Tabla 6.8. Monto del crédito promedio por región.	119
Tabla 6.9. Monto promedio del crédito por región y género.	119
Tabla 6.10. Ingreso semanal por género.....	120
Tabla 6.11. Ingreso promedio semanal por región.	122
Tabla 6.12. Ingreso promedio semanal por región según género.....	122
Tabla 6.13. Años de estudio promedio por región y género.	123
Tabla 6.14. Población hablante de lengua indígena y monto promedio del crédito.....	126
Tabla 6.15. Apoyos a sucursales.....	126
Tabla 6.16. Cursos de capacitación.	128
Tabla 6.17. Capacitación y Asistencia Técnica.	129
Tabla 7.1. Estadísticas Básicas de las Variables Dependientes.....	133
Tabla 7.2. Variables Independientes puras.....	134
Tabla 7.3. Variables dependientes en spline.....	137
Tabla 7.4. Variables dependientes instrumentales.....	138
Tabla 7.5. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Norte.....	140
Tabla 7.6. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Centro	140
Tabla 7.7. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Sur	141
Tabla 7.8. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Nivel Nacional	141
Tabla 7.9. Impacto del crédito en bienestar. (Utilizando Variables Spline)	142
Tabla 7.10. Impacto del crédito en bienestar utilizando variables instrumentales.....	143
Tabla 7.11. Acceso a Servicios Financieros.	150
Tabla 7.12 Participación en Tandas.....	152
Tabla 7.13. Tenencia de cuentas de ahorro.....	153
Tabla 7.15. Tenencia de Tarjetas de Crédito.....	154
Tabla 7.16. Microcrédito. Montos y Morosidad.....	156
Tabla 7.17. Estadística Descriptiva. (Principales Variables)	159
Tabla 7.18. Impacto del Microcrédito en la Cultura Financiera	162
Tabla 7.19 Características del negocio. Total.....	165
Tabla 7.20 Características del negocio. Viejos acreditados	166
Tabla 7.21 Características del negocio. Nuevos acreditados.....	167
Tabla 7.22 Origen de los fondos para emprendimiento. Total.....	169
Tabla 7.23 Origen de los fondos para emprendimiento. Viejos acreditados	170
Tabla 7.24 Origen de los fondos para emprendimiento. Nuevos acreditados	170
Tabla 7.25 Características del empleo. Viejos Acreditados.....	172
Tabla 9.2. Tiempos empleados por tipo de solicitud del crédito.	211
Tabla 9.3. Tasas y Montos del Crédito por tipo de solicitud.....	211
Tabla 9.4. Satisfacción de los Beneficiarios.....	213
Tabla 9.5. Número y montos de crédito promedio.	216
Tabla 9.6. Días de espera y lealtad.....	221
Tabla 10.1. Distribución de acreditados por el tipo de Negocios	226
Tabla 10.2. Monto promedio del crédito por giro de actividad	231

Tabla 10.3. Monto del Crédito por Región.....	231
Tabla 10.4. Ingreso promedio por tipo de negocio.....	232
Tabla 10.5. Gasto promedio del negocio.....	233

1. Introducción.

Como programa de gobierno, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza “con proyectos viables de ser financiados”.¹ La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es con el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales a las instituciones microfinancieras (IMFs) para que éstas, a su vez, otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos crediticios para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, establezcan sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Esta intervención gubernamental, que debe ser interpretada como un intento por paliar condiciones irregulares de mercado, aspira a consolidar y expandir las labores crediticias de las microfinancieras y los intermediarios, a que establezcan vínculos con otras instituciones y programas de microfinanzas, a robustecer su marco normativo, así como a optimizar su desarrollo organizacional.

Así, La H. Cámara de Diputados, en atención a sus responsabilidades como parte fiscalizadora del gasto público, dispuso la evaluación del *PRONAFIM* con base en criterios objetivos e imparciales. Este año la evaluación la realiza el *Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE)* y se desarrollará con el objetivo de cumplir con lo solicitado por la Cámara. Esta evaluación sigue los lineamientos generales presentados en los términos de referencia, en cumplimiento con el artículo 54, fracción IV, inciso (b) del PEF, que exige evaluar todos los programas a cargo del Ejecutivo Federal que involucren transferencias de recursos públicos a grupos focalizados de la población mexicana. El objetivo final de esta evaluación es suministrar información suficiente que contribuya a un proceso de mejora continua en la gestión y operación del *PRONAFIM*.

¹ Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006.

El análisis propuesto por el *CIDE* incluye, entre otras cosas, un análisis del nivel de cumplimiento de los objetivos planteado para el año fiscal 2006, el grado de cobertura y la no discriminación en la asignación de créditos. Además, se estimará la congruencia entre lo que se establece como objetivo del programa y lo que se hace, se logra, se mide y se difunde. También, se analizará el impacto en el bienestar social de los beneficiarios del programa, el nivel de satisfacción de éstos con respecto de los servicios y atención recibida de las IMFs, así como el desarrollo de un diagnóstico organizativo. Finalmente, se realizará un análisis de costos del programa y de la estructura financiera de las IMFs.

El presente documento se divide en 12 capítulos. El siguiente capítulo presenta al *PRONAFIM*, así como los antecedentes de evaluaciones previas. El capítulo tres discute el estado organizacional y el marco lógico que guarda el programa. Para esto se realiza un análisis detallado de las reglas de operación y de los procedimientos del *FINAFIM* para ejecutar el programa. El capítulo cuatro revisa el debate entre la viabilidad financiera y el impacto en bienestar de los programas de microfinanciamiento. Para una mejor comprensión y lectura del documento, el capítulo cinco explica las bases de datos que se utilizarán en esta evaluación. El grado de cumplimiento de objetivos y metas propuestas para el año 2006 se discuten en el capítulo seis. Asimismo, se hace un análisis de la cobertura a nivel nacional, desagregando a nivel regional (Norte, Centro y Sur) y por estado. Esto nos permitirá discutir el cumplimiento y el grado de variación con respecto a 2005. También, se presenta un análisis descriptivo de los créditos que se han otorgado en este año. Se presenta una discusión por estado, comparando montos otorgados, totales y promedio, por género. El capítulo siete presenta los resultados del impacto del programa en el bienestar de los beneficiarios. Igualmente, se discute la incidencia que tiene el *PRONAFIM* en la cultura financiera y empresarial de quienes han recibido créditos de alguna IMF. El capítulo ocho presenta una discusión de los costos del programa y de la estructura financiera de las IMFs que participan en el *PRONAFIM*. Siguiendo esta misma línea de discusión, en el capítulo nueve, se discute el nivel de satisfacción de los usuarios con respecto a los servicios, montos y tasas otorgados por las IMFs. El capítulo diez presenta una caracterización de los proyectos productivos

que son financiados con estos recursos, haciendo una clasificación por tipo de negocio para detectar aquellos que son más frecuentes en la población bajo estudio. Luego, con los resultados encontrados en los capítulos anteriores, se presenta un análisis de prospectiva y se sugieren algunas recomendaciones de cara al futuro del programa.

2. El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*)

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) es un programa del Gobierno Federal creado por el Presidente de la República para impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales que no tienen acceso al crédito a través del sistema financiero formal.

Como antecedentes, cabe señalar que el 19 de Febrero de 2001 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las Reglas de Operación del Programa de Banca Social y Microcréditos (antecesor del *PRONAFIM*). El 17 de Mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*) donde participan la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en su carácter de Fideicomitente Único de la Administración Pública Federal Centralizada, y como Fiduciaria Nacional Financiera, S.N.C. El *FINAFIM* es el organismo del sector público que se encarga de ejecutar desde entonces este Programa.

Adicionalmente, el 18 de Mayo de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se modifica la denominación del Programa de Banca Social y Microcréditos al de Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Finalmente, el 13 de Junio de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación, el Decreto que reforma al Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, por el que se adiciona a dicho ordenamiento el artículo 16 Bis, en el que se establecen las atribuciones de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

A través de estos cambios y modificaciones, el *PRONAFIM* se convirtió en un programa del Gobierno Federal que tiene por objeto promover un sistema sustentable de microfinanzas conformado por Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución del crédito para personas de bajos ingresos, con proyectos productivos viables, en todas las regiones del país, en especial en aquellas que registran mayores índices de pobreza. El programa se encarga de otorgar a las IMFs apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no

recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito de la población objetivo.

Observando los objetivos del programa, concluimos que existen varios frentes a evaluar. Primero, si se cumplen las metas y objetivos que se plantean. Segundo, el nivel de cobertura que tiene el programa a nivel nacional. Tercero, su impacto social; es decir, si los beneficiarios del crédito alcanzan mejores niveles de vida al participar en este programa. Cuarto, el grado de satisfacción de los usuarios de las IMFs. Quinto, la viabilidad financiera del programa y de las instituciones que participan en él.

Dentro del contexto de evaluaciones de impacto social, existen dos realizadas por la *Universidad Nacional Autónoma de México (UNAM)* en la que se evaluó el impacto social del *PRONAFIM* durante 2003 y 2004. Ahí se concluye que los beneficiarios perciben mayores niveles de ingreso, mismos que destinan a cubrir de manera más plena sus necesidades de alimentación, educación y vivienda.

Por otra parte, de acuerdo con un estudio realizado por *PRONAFIM* durante 2003 y 2004 sobre el mercado de las microfinanzas, el 68% de los microempresarios atendidos por las IMFs son mujeres; 61% tienen entre 25 y 45 años de edad; y 80% son casados o cuentan con una pareja. De los microempresarios usuarios, 86% se dedican al comercio; 8% a negocios y servicios; y 3% a la manufactura, teniendo una antigüedad promedio de 9.2 años durante los cuales han recibido 2.5 microcréditos en promedio. El 60% de los beneficiados ha recibido entre uno y dos microcréditos, mientras que el 10% ha participado en más de 5 ciclos de microcrédito. Por sus características de monto, plazo y periodicidad de pago, los microcréditos otorgados son apropiados para financiar capital de trabajo y para la compra de herramientas y equipos de bajo costo y no para financiar la compra de maquinaria y equipos de mayor valor.

Por otra parte, los ex-usuarios de microcréditos mencionan que recibieron en promedio 1.9 microcréditos. Las razones por las que decidieron no seguir utilizando esta fuente de financiamiento son porque no los necesitan debido a que consideran ser solventes (29%); tuvieron dificultades para pagar (23%); no desean o tienen temor a endeudarse (17%); y porque consideran que los intereses son altos (13%). Al analizar a los no usuarios de microcréditos se encuentra que las principales razones por las que

no han solicitado uno son por los altos intereses (21%); por desconocimiento y carencia de información (19%); temor a endeudarse (9%) y porque se solicitan muchos requisitos.

En los siguientes capítulos, tomando estos hallazgos como referencia, realizaremos un análisis exhaustivo de las metas y objetivos alcanzados por este Programa durante el año fiscal 2006.

3. Apego a las Reglas de Operación y Marco Lógico

3.1. Evaluación Organizacional del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM), 2006

3.1.1. Introducción

La presente sección realiza una evaluación de congruencia de los elementos formales de acción organizacional del *FINAFIM*, como instancia ejecutora del *PRONAFIM*. Esto es, primero se realiza un análisis de la congruencia de las Reglas de Operación, con base en los cambios realizados en 2006. Se analiza tanto su congruencia en términos de requerimientos formales, como en su sentido más global de sistematización y operativización de los objetivos del programa. Se asume que una definición precisa y operativa de estos elementos es clave para realizar evaluación de impacto preciso y objetivo.

En un segundo momento, se realiza este mismo análisis formal ahora respecto de los procedimientos principales del programa. Se busca, con base en la información documental principalmente, otorgar un juicio sobre la congruencia de los procedimientos entre sí y con los objetivos generales y específicos. Con base en el estudio de las cadenas lógicas entre los objetivos y los procedimientos, se realiza una evaluación de su congruencia, tanto entre los procedimientos como entre éstos y los objetivos, con el fin de comprender los límites de la alineación entre las acciones organizacionales y los propósitos de impacto de la institución.

Para ello, la presente sección inicia con una reflexión sobre los conceptos principales, en términos de marco lógico, que componen la misión del programa. Esto es, se construye un argumento, con base en los documentos oficiales y de la literatura en el tema de microfinanciamiento, que permita comprender de manera más clara y sistemática, la función y el impacto esperado de la acción del programa. Partiendo del hecho de que el programa busca un impacto importante en las oportunidades productivas de la población objetivo, este marco conceptual

permitirá establecer el punto de partida de la evaluación. Sin un punto de partida, una evaluación de cualquier tipo es imposible de realizar, pues evaluar es, al final de cuentas, realizar un juicio respecto del estado y las acciones desarrolladas por una organización para alcanzar un determinado propósito, en un contexto particular y ante una naturaleza específica de su objetivo. Esta base conceptual con la que se inicia, plantea las hipótesis básicas sobre estos elementos, con el fin de establecer las bases para el juicio respecto de las reglas y los procedimientos que le siguen. Cabe aclarar que si bien esta base conceptual es, en muchos sentidos, hipotética (pues en ningún documento oficial o formal estas interrelaciones aparecen por lo general, en forma tan explícita), se plantea que la integración de estos conceptos genera un orden analítico plausible respecto de las intenciones finales del programa que se plasman también en la propia estructuración y organización de programa mismo.

3.1.2 Base Conceptual de la Evaluación Organizacional

El FINAFIM es una organización gubernamental con una finalidad de impacto sumamente importante: auxiliar a sujetos (individuales o grupales) en condiciones de pobreza quienes podrían acceder a créditos para iniciar o impulsar actividades productivas. El sentido de la cadena causal que está implícita es relativamente claro: sujetos en condiciones de pobreza, quienes tienen la capacidad y el apoyo económico para iniciar actividades productivas, pueden estar generando las circunstancias y actividades que les permitan justamente salir del círculo de la pobreza.

Esta cadena de causalidades debe enfrentarse al hecho de que una actividad productiva exitosa no necesariamente se logra sólo con voluntad y apoyo financiero, sino que existirán otro sinnúmero de eventos posibles que, como en cualquier mercado, implique la viabilidad de un negocio determinado. En otras palabras, el éxito de una actividad productiva no sólo requiere de financiamiento, voluntad y capacidad por parte de los emprendedores, sino que también es impactado por todos aquellos factores que, en un mercado y ante la posibilidad de

una competencia significativa, intervengan en el proceso. El *FINAFIM* busca impactar en uno de varios factores que afectan el éxito de una propuesta productiva determinada.

La cadena de causalidades complejas en las que el *PRONAFIM* se encuentra, como parte de una política pública, no se detiene aquí. El *PRONAFIM* tiene como primera población objetivo a estas personas o grupos en situaciones de pobreza, pero tiene como su objeto principal de afectación a lo que denomina un “Sistema de Instituciones de Micro-financiamiento” (SIM). Este sistema, que podríamos suponer compuesto principalmente por una diversidad de instituciones micro-financieras, es el objeto inicial de apoyo y sostenimiento por parte de *PRONAFIM*. En este caso, la cadena causal podría ser descrita de la siguiente forma: creando un sólido SIM, las fallas de mercado que hoy día existen en el sistema crediticio nacional, se verán disminuidas/resueltas, de tal manera que la población objetivo principal pueda acceder continuamente y con base en sus propios méritos, al crédito necesario para llevar a cabo su actividad.

Esta cadena es mucho más compleja y existe a través de una serie de supuestos importantes que es necesario precisar. El primero es el de la consolidación de un SIM. Un sistema, hace pensar, es más que la simple suma de sus partes. De esta manera, se está hablando básicamente de un integrado de relaciones entre diversas organizaciones y sus usuarios o clientes, que generan una dinámica estable y viable en el tiempo. Se puede suponer que la política que da vida al *PRONAFIM*, no desea apoyar a micro-financieras por que sí o en forma aislada, sino con la idea de crear un sistema, un cúmulo de organismos, redes, relaciones, reglas y recursos que adquieran su propia dinámica, en beneficio de todos los involucrados. En corto, un SIM implica una relación de beneficio mutuo, continuo y estable. El segundo supuesto parece encontrarse en la idea de que este sistema es necesario dadas determinadas condiciones desventajosas para ciertas personas. Esto es, el sistema o mercado de crédito para actividades productivas, no se encuentra suficientemente desarrollado como para ofrecer apoyo a los diversos segmentos del mercado, incluyendo por supuesto a las personas en condiciones de pobreza, en condiciones de riesgo y viabilidad aceptables. En efecto, si el mercado de crédito funcionara

adecuadamente (en sentido de la teoría económica de mercado de competencia), las personas en situaciones de pobreza deberían tener suficientes oportunidades para, de acuerdo a su mérito y al cálculo del riesgo por parte de la institución financiera, obtener apoyo por los canales comunes del sistema financiero. Sin embargo, parece asumirse, no existen las condiciones para que tales instituciones financieras existan (nos referimos a aquellas que puedan calcular la obtención de beneficio a riesgo moderado apoyando a personas en condiciones de pobreza), ni para que las personas en condiciones de pobreza puedan mostrar su mérito para obtener tal apoyo en los “canales normales” del mercado financiero. ¿El resultado? Una falla de mercado que evita que la información fluya con mayor eficiencia para hacer encontrar las dos necesidades (la de las instituciones financieras y las de la persona que busca el crédito). Seguramente, un diagnóstico del mercado financiero normal o tradicional encontraría que existen diversos problemas de información que generan espacios de riesgo moral (*moral hazard*) y de selección adversa (*adverse selection*) que hacen difícil que personas en condiciones de pobreza, aun con cierto mérito y riesgo moderado en sus propuestas de proyectos, no alcancen a obtener apoyo de tales organizaciones financieras “tradicionales”.

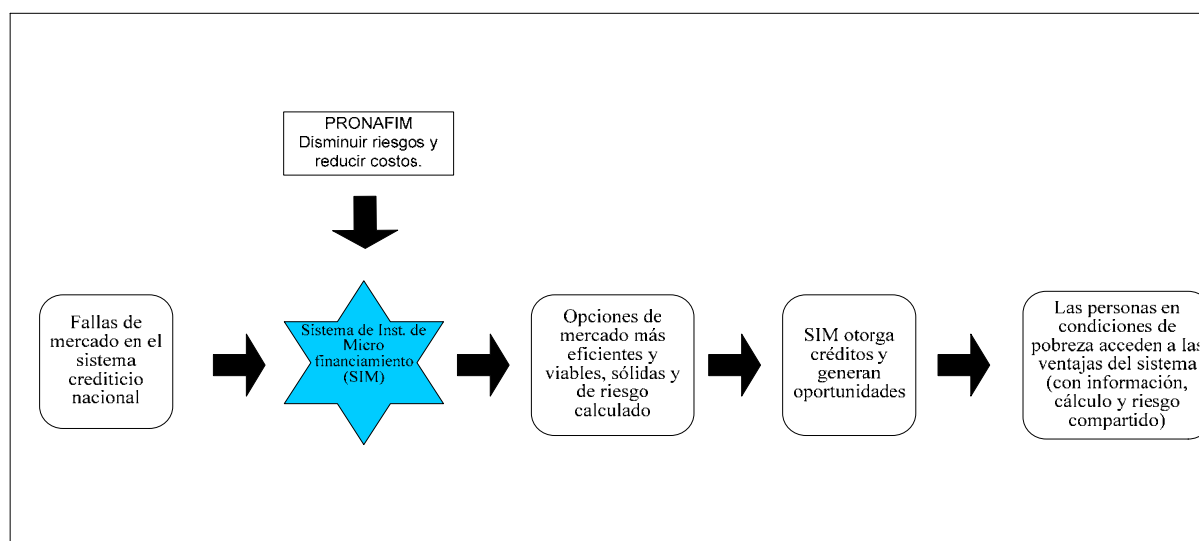
Dado que el riesgo es una variable fundamental en esta ecuación (tanto por el lado de las posibilidades de éxito del negocio, como de las condiciones de competencia, como del mérito de la propuesta de negocio), el SIM tendría que ser un mecanismo exitoso ya sea para reducir o paliar, e incluso resolver, tales fallas de mercado (asimetrías de información y altos costos de transacción para las partes involucradas). Así se podría explicar la lógica del PRONAFIM, en una cadena causal que tiene cuatro pasos críticos para alcanzar el impacto buscado:

1. Al alcanzar a los microfinanciadores, busca disminuir el riesgo que enfrentan, generar mejor información (vía capacidades) y reducir los costos de transacción (compartiendo el riesgo),
2. se construye con ello un SISTEMA que entra en relación positiva y en círculos virtuosos con los clientes actuales y potenciales, al cimentar un espacio de consolidación de

3. opciones de mercado más eficientes y viables, sólidos y de riesgo calculado para
4. otorgar créditos y generar oportunidades sistemáticamente para que las personas en condiciones de pobreza y que tengan (o potencialmente puedan tener) proyectos productivos viables, puedan acceder a las ventajas del sistema (que no es sólo crédito, sino información, cálculo y riesgo compartido, así como ventanas de oportunidad de negocios).

El siguiente diagrama resume la cadena causal descrita:

Diagrama 3.1. Cadena Causal del PRONAFIM.



Fuente: Elaboración propia

Entender la cadena causal de la política pública y del accionar organizacional del *FINAFIM*, de esta manera, implica comprender qué tan alineados están los instrumentos organizativos y normativos en este respecto. No sólo para vislumbrar su congruencia simple (es decir, de congruencia formal entre objetivos e instrumentos organizativos), sino de su congruencia lógica, que tiene que ver con la manera en que la organización es capaz de lograr el impacto final de la política a través de la realización de acciones congruentes a lo largo de la cadena.

Es claro que esta es una política de intermediación; es decir, su población objetivo se alcanza por intermedio de afectar directamente a otros actores. En este caso, impactar en la condiciones de pobreza, está intermediado por la idea de salir de esta situación mediante el apoyo para actividades productivas, que a su vez está intermediado por el apoyo que se les pueda dar en término de créditos, que a su vez está intermediado por el éxito de las micro-financiadoras y de su sistema, al solucionar o paliar fallas de mercado. El marco lógico organizacional podría guiarse entonces de esta cadena de causalidades y de intermediaciones, para comprender los pasos de acción y los cambios comportamentales y efectivos que en cada parte de la cadena se pueden alcanzar (y el análisis de las capacidades y limitaciones del *FINAFIM* en cada parte de la cadena).

Es claro entonces que el *PRONAFIM* busca mucho más que impulsar, crear y apoyar microfinanciadoras: pretende crear las oportunidades estructurales o sistémicas de mercado para que más gente en condiciones de pobreza, tenga las oportunidades sistemáticas para salir de tal situación a través de obtener apoyo crediticio y técnico para sus proyectos productivos. Lograr esto, no puede medirse solamente en términos de impacto directo, pues ésta es una política de intermediación. Claro que la medición directa de la reducción de la pobreza forma parte de la batería de indicadores de este organismo. Pero debe ir mucho más allá, pues entre su lógica de acción organizacional está la creación de un sistema de instituciones micro-financiadoras, y también se encuentra por lo tanto, implícitamente, el crear las oportunidades (a través de crédito, fomento de capacidades, y compartiendo el riesgo) sistemáticamente (es decir, de manera continuada y generando aprendizaje y reglas cada vez más claras del juego) para tal población objetivo. Un SIM implica justamente no sólo la existencia de los créditos, sino del entramado sistémico que implica que esos créditos lleguen en condiciones adecuadas, se informen de manera completa, en condiciones de riesgo compartido y viable y reduciendo las asimetrías de información y los costos de transacción más graves en el camino. Esto podría entenderse operativamente, desde este marco lógico, como la consolidación del SIM.

Además, implica alcanzar a comprender los puntos críticos de la ruta, donde el riesgo existe de manera continuada y múltiple, como se explicó antes, desde el momento de la gestación de los proyectos, hasta la definición de la viabilidad de sus resultados y de la tasa de riesgo aceptable en la relación financiera que se encuentra en la base. En otras palabras, no todas las estrategias funcionan, no todos los proyectos, por más viables que sean, resultarán exitosos, no todos los cálculos de riesgo serán adecuados: esta es una política que busca afectar en un mercado, donde viabilidad, competencia, riesgo, capacidades y habilidades se combinan para, a veces incluso con un poco de suerte, definir el éxito de un negocio. Sin entender la ruta crítica que sigue el SIM y sus componentes, será difícil comprender el riesgo o más claramente, las posibilidades de fallo aceptable que esta política tendría que tener en su diagnóstico y previendo entonces sus respuestas organizativas ante esto. Más aún, esta política requiere comprender cómo reducir las asimetrías de información de tal manera que permita equilibrar el apoyo a proyectos innovadores, pero potencialmente riesgosos, sin caer en la trampa de un sistema que, por bajar el riesgo ante un cálculo de viabilidad estricto, termine apoyando solamente proyectos viables, simples y tradicionales, probablemente de poco impacto en la población objetivo. En otras palabras, puede existir una correlación entre proyectos productivos de alto impacto pero a la vez de mayor riesgo, comparativamente hablando, con proyectos de menor impacto en la población objetivo como un todo. El SIM y la política del *PRONAFIM* tendrían que considerar esta situación y crear los mecanismos para enfrentarla.

En esta misma línea, es parte de la cadena de consolidación de un SIM lograr un balance que implique apoyar proyectos propuestos por la población de más alta marginación, que, sin embargo, muchas veces pueden ser proyectos con problemas de diseño técnico o débiles en términos generales. Sin embargo, si dichos proyectos son apoyados y logran ser exitosos, podrían tener un impacto relativo enorme en la población objetivo final, aunque no necesariamente en el agregado total de impacto, entendido como la consolidación de un sistema autosustentable de instituciones microfinancieras que generen oportunidades de autoempleo y de mejores ingresos.

Este es el marco metodológico del que se parte en este estudio, con el fin de avanzar en un diagnóstico de congruencia que parta de estas ideas, con el fin no sólo de analizar y vislumbrar la alineación formal entre documentos y acciones, sino con el fin de avanzar en la comprensión de las cadenas causales que el éxito del impacto de esta política implican.

3.1.3 Modificaciones a las Reglas de Operación 2006

3.1.3.1 Presentación

De acuerdo con sus Reglas de Operación, el *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)* tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza “con proyectos viables de ser financiados”.² La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es básicamente con el otorgamiento de apoyos crediticios en condiciones preferenciales a las microfinancieras para que a su vez otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, puedan establecer sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Con esta estrategia, y según información divulgada por la Secretaría de Economía, desde el comienzo de su operación y hasta julio de 2006, el Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*), instrumento financiero que dota de recursos al *PRONAFIM*, había otorgado un total de 1'187,412 microcréditos.³

² Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006. Diario Oficial de la Federación, 17 de febrero de 2006, p. 34.

³ La cifra de los microcréditos fue tomada de la página Web del programa, es actualizada periódicamente de acuerdo con los datos proporcionados por las microfinancieras y en algunos casos la información llegan con meses de retraso.

El presente apartado tiene por objeto realizar una evaluación focalizada en las Reglas de Operación 2006 que rigen el funcionamiento del programa. Dicha evaluación busca, en primer lugar, cumplir en parte con lo dispuesto por el artículo 45 del Presupuesto de Egresos de la Federación vigente y el numeral 8.2 de las mismas reglas (ambos relativos a la evaluación externa). En segundo lugar, a través de un análisis de congruencia de los instrumentos organizacionales del programa, se espera que los resultados obtenidos puedan servir al propio *FINAFIM* para identificar las fortalezas y debilidades en su organización y su administración. Por último, se presentan los cambios experimentados por las Reglas de Operación 2006 respecto de las 2005, con el fin de ofrecer algunas observaciones y recomendaciones al respecto.

3.1.3.2 Los propósitos y objetivos del programa: una valoración de congruencia

En el marco de tales antecedentes, el *FINAFIM* aparece como una organización gubernamental que se incrusta en este tipo de estrategias de impulso a las actividades productivas de personas de escasos recursos, con el fin de apoyarlos en su inducción a las lógicas y requerimientos de los mercados financieros. Esto es observable en las Reglas de Operación 2006, documento en donde desde sus primeros párrafos declara sus principales propósitos:

1. Otorgar por medio del *FINAFIM* créditos en condiciones preferenciales a instituciones de microfinanciamiento e intermediarios para que otorguen microcréditos a la población objetivo.
2. Dar apoyos crediticios a las propias instituciones de microfinanciamiento para la adquisición de software, equipo, mobiliario y equipo de cómputo necesario para el mejoramiento de su operación.
3. Por medio del *FINAFIM*, otorgar apoyos no recuperables para el establecimiento de sucursales de microfinancieras y para capacitación, asistencia técnica, participación en foros, mesas de trabajo y eventos

organizados por el *PRONAFIM* y/o por organizaciones del sector nacional e internacional a las instituciones de microfinanciamiento e intermediarios.

Con el fin de verificar la congruencia de estos propósitos con el diseño formal de las Reglas de Operación, en las siguientes secciones de este apartado nos enfocamos en el análisis de la visión y misión del programa, sus objetivos, así como en la estructura de dichas reglas operativas y su contenido.

3.1.3.2.1 Visión y Misión del *PRONAFIM*

Lo primero que se observa al analizar en términos formales las Reglas de Operación del programa es la importancia otorgada al concepto “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento” (SIM). La relevancia que se le concede a dicho Sistema es tal que tanto la visión como la misión que guían al *PRONAFIM* están dirigidas a su consolidación y fomento. La visión del programa consiste en “contribuir a la conformación de un sistema sólido y auto sustentable de instituciones de microfinanciamiento que apoyen a la población objetivo, ofreciéndole servicios financieros y no financieros de calidad, de forma ágil y oportuna para la materialización de sus proyectos”. En la misión se indica que el *PRONAFIM* debe “impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios por medio de servicios financieros y no financieros que permitan a estas instituciones consolidar [y] expandir sus labores de crédito”.

A pesar de que este concepto es parte fundamental de la Visión y Misión del programa, llama la atención que en sus Reglas de Operación no esté definido de manera precisa qué significa ese Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento, cuál es su dinámica, su actual tamaño y conformación, ni cómo medir su desarrollo. Por ello es difícil establecer con claridad de qué forma una organización como *FINAFIM* contribuirá a conformarlo, fomentarlo y consolidarlo, y si de hecho tal sistema es afectado por la intervención de otros actores gubernamentales. A la luz de las primeras entrevistas realizadas, tampoco parece estar muy claro dentro del propio programa: al interior de la institución es traducido como el “mercado” de

instituciones de microfinanciamiento o bien como las “redes” de microfinancieras actualmente existentes. De manera contrastante, en los Objetivos Generales ya no se habla de un sistema, sino que se indica que el *PRONAFIM* ha de “contribuir al establecimiento y consolidación del sector microfinanciero”. Y, en concordancia con eso, los Objetivos Específicos van dirigidos a promover y expandir a las instituciones de microfinanciamiento, probablemente asumiéndose que tales categorías son sinónimos.

Esta limitada congruencia al momento de operativizar conceptos tan importantes desde la visión y misión hasta los propósitos básicos de la organización serán críticos para explicar la gran dificultad de establecer una evaluación profunda de los resultados organizativos y de las cadenas lógicas de la acción organizacional que pretenden alcanzarlos. Al no estar operativizado el objeto y las dinámicas sociales a impactar (en este caso el Sistema de Micro financiamiento y la manera en que tal sistema impactará en la vida de la población objetivo), el seguimiento de la lógica de los diferentes “engranajes” organizativos y políticas institucionales se hace más difícil en términos de congruencia.

3.1.3.2.2 Objetivos del *PRONAFIM*

Siguiendo con el estudio de las Reglas de Operación, debemos decir que el *PRONAFIM* tiene dos Objetivos Generales:

- a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la población objetivo pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio;
- b) Crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.

De estos objetivos generales se desprenden seis objetivos específicos:

1. Promover la consolidación y expansión de Instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no

recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACIÓN OBJETIVO.

2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las Instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios.

3. Promover el desarrollo de las Instituciones de microfinanciamiento mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del Comité Técnico del FINAFIM.

4. Promover la difusión de los resultados e impacto del PRONAFIM, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la Coordinación y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.

5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las Instituciones de microfinanciamiento.

6. Promover acciones coordinadas con los distintos programas de los gobiernos: Federal, del Distrito Federal, Estatales y Municipales, así como del sector privado, para alcanzar estos objetivos de manera eficaz.

Desde un primer análisis puede observarse que los objetivos específicos parecen estar directamente relacionados con el logro del primer objetivo general y sólo de manera indirecta con el segundo de dichos objetivos.

A continuación presentamos algunas observaciones respecto de los objetivos específicos y las acciones que de acuerdo a lo investigado lleva a cabo la organización para concretarlos.

En términos generales, el análisis de las Reglas de Operación muestra que están principalmente dirigidas a dar cumplimiento al **primer objetivo específico**, dado que rigen con especial énfasis la difusión, operación, seguimiento y evaluación de la entrega de apoyos crediticios y no crediticios.

El **segundo objetivo específico** se señala que se promoverá “el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las instituciones de microfinanciamiento e intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación,

asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios”. A este respecto, el contacto que el área de Fortalecimiento institucional ⁴ establece con las Instituciones de Microfinanciamiento es concretamente para la realización de los diagnósticos integrales en los cuales se realiza una evaluación *in situ* con el objetivo de detectar “áreas de oportunidad” en donde se les pueda apoyar con asistencia técnica y capacitación. Los diagnósticos integrales arrojan datos básicos acerca de los aspectos legales y los órganos de gobierno de las IMFs, su estructura organizacional, recursos humanos, metodología y procesos crediticios, su entorno y mercado, su control interno y sistema de información, así como una observación general de su grado de planeación estratégica y financiera. En el resumen ejecutivo de los diagnósticos se ofrece detalles del análisis de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (comúnmente conocido como FODA).

En la fase previa a los cambios mencionados, luego de realizar el diagnóstico integral, se les enviaba a las microfinancieras una carta donde se les mencionaban las cuestiones más relevantes arrojadas por el diagnóstico. Sin embargo, la idea a partir de ahora es que se les entregue el análisis completo junto con una observación de qué situaciones tienen que mejorar y en qué áreas el *FINAFIM* les puede brindar asistencia técnica o capacitación.

Sería conveniente que *FINAFIM* estudiara la posibilidad de estructurar un programa de capacitación y asistencia con el fin de fortalecer y fomentar el desarrollo de las IMFs de forma integral. Es decir, a partir de la experiencia obtenida por los años de funcionamiento del programa y por las evaluaciones efectuadas directamente a las IMFs, el área responsable podría estructurar proyectos y programas de capacitación y asistencia técnica dirigidos al logro de los objetivos estratégicos del programa, y alineados con los propósitos planteados en su misión y visión. Por el momento, el programa parece limitarse a asistir y capacitar a las IMFs de forma casuística al diagnosticar necesidades individuales y particulares.

⁴ Es conveniente aclarar que dentro del *FINAFIM* no existen áreas formales. En realidad todos los consultores tienen un contrato por honorarios y es ahí en donde se definen sus respectivas funciones. En todo caso, desde el punto de vista de la operación del programa, podría hablarse de espacios de responsabilidad o de la integración de grupos temáticos. De este modo, se pueda decir de que la estructura del *FINAFIM* se compone del Secretariado Técnico, Apoyos Financieros (donde se encuentra Normatividad Crediticia, Control y Seguimiento, Análisis Financiero), Promoción y Vinculación, Jurídico, Administración y Finanzas, Planeación Estratégica y, finalmente, Evaluación y Estudios de Mercado.

Por otra parte, el **tercer objetivo específico** menciona como propósito del PRONAFIM también el desarrollo de las IMFs pero esta vez por medio de apoyos financieros no recuperables para la adquisición de software e infraestructura informática (y de manera excepcional infraestructura física). Además de que estos apoyos requieren la aprobación del Comité Técnico del FINAFIM, de acuerdo con la información obtenida, en el caso que una microfinanciera fuera beneficiada por este tipo de financiamiento se vería obligada a presentar copia de la factura del producto comprado. No queda claro, sin embargo, si el FINAFIM tiene una labor de comprobación previa y posterior a la compra acerca de la utilidad real de lo adquirido.

El tema de la adquisición de un software ha sido tratado de manera especial dentro del programa. Se convocó a 10 microfinancieras de diferentes tamaños y regiones, que incluyeran además distintas metodologías (bancas comunales, grupos solidarios o créditos individuales), con el fin de buscar la adquisición de un producto que sirviera a la mayoría de las IMFs. No fue posible hacerlo porque cada una de las microfinancieras “hacía las cosas a su manera”. Evidentemente la posibilidad de implementar sistemas computacionales estándares implicaría también ordenar y formalizar los procesos y flujos de información llevados a cabo por las microfinancieras.

El **cuarto objetivo específico** tiene que ver directamente con la creación y desarrollo de redes y vínculos entre las IMFs. En la etapa en la que se encuentra la presente investigación no ha sido posible corroborar que exista efectivamente una estrategia dentro del FINAFIM para promover la vinculación o establecimiento de redes. Los acercamientos que se dan entre las microfinancieras suceden en encuentros anuales y en actividades de capacitación que se realizan, donde intercambian experiencias, aunque la dinámica y resultados de estos esfuerzos son poco claros.

Naturalmente, el tema de la vinculación y las redes no resulta sencillo, sobre todo tomando en cuenta las particularidades de estructuras organizacionales, de tipos de carteras financieras, de metodologías de crédito y de regiones donde operan los microfinancieros e intermediarios. Además, habría que valorar hasta

dónde procede, por un lado, la intención de establecer redes y vínculos de cooperación y comunicación entre las microfinancieras y, por el otro, promover la competitividad (un concepto que supone la presencia de “ganadores” y “perdedores”) entre estas instituciones. En todo caso, la recomendación, al igual que en el asunto de la concepción de un SIM, sería definir dentro del programa si realmente procede crear y fomentar la vinculación y el establecimiento de redes. Asimismo, cabría precisar, qué significa una red, cómo se mide, y cuáles son los resultados esperados, de una manera suficientemente operativizada para ser medida o analizada. Si se considera procedente entonces le competará al PRONAFIM, por conducto del Comité Técnico del FINAFIM, establecer las decisiones y acciones respectivas, marcando los plazos y cumplimiento de objetivos.

El **quinto objetivo específico** del programa constituye un aspecto relevante para su funcionamiento. De acuerdo a las entrevistas realizadas, el éxito del PRONAFIM yace precisamente en los mecanismos de control y vigilancia que el FINAFIM ejerce sobre las instituciones de microfinanciamiento. Dichos mecanismos se focalizan principalmente en la supervisión de las reglas de operación de las IMFs, que aquí consideramos como su marco normativo pues rigen la forma en que estas instituciones entregan apoyos a la población, así como su recuperación, suspensión o cancelación. Este es un aspecto a destacar si se toma en cuenta que se trata de una política de intermediación, además del riesgo inherente a toda actividad crediticia, y del crecimiento que ha tendido el sector del *crédito familiar* o de *microfinancieras independientes*.

Durante los primeros años del programa se tuvieron problemas a este respecto porque las microfinancieras que entonces había en el país no estaban plenamente formalizadas y controladas. Como consecuencia, muchas IMFs no cubrían los requisitos mínimos que se les pedían: sus responsables no sabían, por ejemplo, hacer balances, corridas financieras, plantear sus objetivos, establecer una metodología o realizaban estudios previos. El esquema inicial incluyó una capacitación para las IMFs respecto a lo que significaba otorgar un crédito y de cómo lo deberían controlar y administrar. Además, ante la desconfianza que mostraban, se les aseguró que se les respetarían sus metodologías y que básicamente el Fideicomiso del

Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario entablaría con ellos una relación mercantil.

En relación con el riesgo crediticio, el *FINAFIM* lo asume, de forma controlada, aumentando el control, seguimiento y vigilancia de las microfinancieras, cuyos términos y parámetros se han ido profundizando. Justamente los nuevos requisitos que se incluyen en las Reglas de Operación 2006 pueden ser contemplados como continuidad de las actividades establecidas desde el principio del programa y como parte de uno de sus principales propósitos, es decir, formalizar y consolidar a las IMFs, que en esta fase se centra principalmente en la adecuación al nuevo marco normativo y en el mejoramiento de sus prácticas administrativas y contables.

3.1.3.3 Estructura y contenido de las Reglas de Operación

Las Reglas de Operación del *PRONAFIM* se estructuran en nueve apartados que rigen el funcionamiento del programa y del fideicomiso, y dos anexos que se aplican a las IMFs, los cuales se analizan en la siguiente sección.

El **primer apartado** de las reglas operativas es de carácter descriptivo e incluye la presentación del programa, así como su visión y misión. El **segundo apartado** presenta los objetivos generales y particulares del *PRONAFIM*. Ambos apartados ya fueron analizados en las secciones anteriores.

El **tercer apartado** está dedicado a los Lineamientos Generales e incluyen, entre otros aspectos relevantes: la cobertura y población objetivo del programa, los tipos de apoyos y montos que otorga a las IMFs, así como los requisitos que deben cumplir para acceder a los mismos, sus derechos y obligaciones. En función de los objetivos y propósitos planteados, estos lineamientos hacen una clara diferencia entre *sujetos de apoyos o beneficiarios*, las IMFs, y *población objetivo*, la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas. De acuerdo a la naturaleza de una política de intermediación, resulta lógico que gran parte de estos lineamientos estén enfocados a regular la interacción entre el *FINAFIM* y las instituciones crediticias. Sin embargo, no resulta tan evidente la forma en que estas

reglas operativas permiten a las IMFs lograr el cometido de mejorar el nivel de vida de la población objetivo y generar mayores oportunidades de autoempleo. Puesto en otros términos, el análisis formal de los lineamientos generales parece indicar que las disposiciones normativas sobre el funcionamiento del *FINAFIM* están principalmente enfocadas a dar cumplimiento al primer objetivo general del programa, la consolidación de las IMFs, y se relega el segundo de ellos, la creación de oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.

En cuanto al propósito planteado en la misión y visión del *PRONAFIM*, el fomento de un sistema autosustentable de microfinanciamiento, estos mismos lineamientos no muestran estar dirigidos a su logro. Como ya se ha mencionado, la operación del programa se basa, al menos en su primer ciclo de vida, al desarrollo individual de las IMFs y no a la consolidación de un sistema como tal.

El **cuarto apartado** de las Reglas de Operación presenta los diferentes tipos de convenio, acuerdos o contratos que el *FINAFIM* puede establecer con otras entidades u organismos públicos y privados, con el fin de complementar las acciones del *PRONAFIM*. Si bien estas disposiciones se condicen con el sexto objetivo particular, son de carácter descriptivo y no ordenan ningún mecanismo específico o disposiciones explícitas para lograr su cumplimiento.

El **quinto apartado** contiene los Lineamientos específicos del programa, que establecen las funciones, facultades y atribuciones de las instancias coordinadoras, ejecutoras, normativas y de control y vigilancia del *FINAFIM*. La primera de ellas se refiere a la Coordinación General, encargada de la coordinación institucional y de la vinculación de acciones del programa. Las instancias ejecutoras son el Comité Técnico y el Secretario Técnico, mientras que las instancias normativas son el Comité Técnico (en la doble función de operar el programa y al mismo tiempo incidir en su regulación) y la Secretaría de Economía. Las instancias de control y vigilancia del *FINAFIM* son la SEFUPU, el Órgano Superior de Fiscalización de la Federación y el Despacho de Auditores Externos que se contrate acreditado ante la SEFUPU.

Un aspecto a tener en cuenta es que estos lineamientos otorgan amplias facultades al Comité Técnico en el proceso decisorio del programa; sin embargo, no

establecen con precisión y de forma explícita la forma y criterios en que esta instancia debe tomar decisiones apegadas a los objetivos del programa. La falta de una metodología preestablecida que especifique y estandarice criterios técnicos de decisión puede poner en riesgo la alineación de las acciones del *PRONAFIM* con sus objetivos estratégicos.

El **sexto apartado** presenta el Mecanismo de Operación del programa que consiste en una descripción generalizada de las fases de difusión y promoción; de ejecución, operación y supervisión; de integración de padrones y de contraloría social. La integración de padrones es una modificación realizada respecto a las reglas operativas del año 2005, que se describe en la próxima sección.

Los últimos tres apartados contienen disposiciones vinculadas a la rendición de cuentas y a mecanismos de control a los que está sujeto el *FINAFIM* ante la Secretaría de Economía. Estos se refieren a la presentación de informes programáticos-presupuestarios, a la realización de evaluaciones internas y externas, así como los indicadores de resultados que se deben reportar.

En síntesis, esta aproximación general a la estructura y contenido de las Reglas de Operación del programa muestra que este instrumento normativo no contiene las disposiciones suficientes y necesarias para dar cumplimiento cabal a los objetivos planteados, y dirigir sus acciones hacia la misión y visión del *PRONAFIM*. Esto no implica, sin embargo, que estas reglas no posibiliten la consolidación y fomento de IMFs, al menos individualmente. Este es un aspecto a destacar si se tiene presente que para lograr un mercado o sistema autosustentable de instituciones, primero, es necesario preparar y consolidar financieramente a las IMFs en forma particular para que luego puedan competir en igualdad de condiciones.

3.1.3.4 El cambio en las Reglas de Operación: su impacto organizacional

Para el año 2006 se realizaron cambios formales en las Reglas de Operación del programa, producto de las adecuaciones en cuanto a fechas y artículos correspondientes al Presupuesto de Egresos en curso. Los cambios más importantes

tienen que ver con el establecimiento de reglas y normas contables, así como con el control de las IMFs. Tal es el caso del Padrón de microfinancieras y la exigencia de que proporcionen la Clave Única del Registro de Población (CURP) de sus acreditados. (Ver Anexo 1)

El primer cambio importante se presenta en el numeral 3.5.1.1.1 (Apoyo crediticios) pues para 2006 se introduce y formaliza la obligación de que el Programa Operativo Financiero adjuntado a la solicitud incluya los datos de acuerdo con el Anexo A. Este anexo entre otras cuestiones obliga a las IMFs a presentar datos como el número total y el promedio de individuos por grupos, el importe de crédito individual, el importe total a individuos en grupo, los individuos sin grupos, el importe de créditos individuales y el importe total a individuos sin grupo, el crédito total con recursos *FINAFIM*, la tasa mensual a los acreditados de créditos otorgados con recursos *FINAFIM*, la tasa mensual a los acreditados de créditos otorgados con otros recursos, así como los ingresos por comisiones.

Un aspecto análogo al anterior es el cambio introducido en el numeral 3.5.2. (Derechos y Obligaciones), pero en este caso vuelve obligatorio para las microfinancieras el cumplimiento de lo estipulado en los anexos 1 y 2. El primero de estos anexos se refiere a la “Regulación Prudencial para Sociedades que Participan en la Ejecución de Programas Gubernamentales”. Con él, se pretende establecer un marco regulatorio prudencial similar al que tienen las Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP), aunque con un modelo más simplificado que éstas últimas por tratarse de entidades menos desarrolladas.

En cuanto al Anexo 2 de las Reglas de Operación, “Lineamientos Contables y Bases para la Reformulación, Presentación y Publicación de los Estados Financieros para Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios”, se pretenden instaurar lineamientos principalmente en cuanto a la formulación de los estados financieros, su publicación y aprobación trimestral.

En el punto 7 de los Derechos y Obligaciones se integra la exigencia de solicitarle a las IMFs la Clave Única de Registro de Población (CURP) de sus acreditados. En las Reglas del 2005 este último dato se debía cumplir en la medida de lo posible, pero a partir del 2006 se ha convertido en un requisito obligatorio. En el

caso de la población objetivo que se ubica en zonas rurales de alta marginación, este requisito puede ser un impedimento para acceder a los microcréditos, si se tiene presente que gran parte de esta población no cuenta con CURP. No obstante, el *FINAFIM* ha instrumentado una estrategia para que la población objetivo pueda realizar su trámite de CURP por medio de la IMF con quien tiene su microcrédito, para que a su vez ésta canalice la solicitud al *FINAFIM* y éste la turne a la Secretaría de Gobernación (SEGOB).

Uno de los cambios más relevantes incluido en las Reglas de Operación del 2006 está relacionado con el control de las IMFs pero también con el tema de la transparencia. Nos referimos a la obligación del *FINAFIM* de integrar y actualizar un padrón de microfinancieras e intermediarios y un padrón de beneficiarios del programa, los cuales deberán ser remitidos a la Secretaría de la Función Pública y considerarlos parte de los informes trimestrales mencionados en el Art. 69 del Presupuesto de Egresos de la Federación. El primero de estos padrones deberá dar cuenta de datos básicos como el nombre o razón social de las IMFs o intermediarias, su ubicación física, el RFC, el nombre del representante legal, existencia y dirección de sucursales, su patrimonio actual, tipos de préstamos que otorga, además de los tipos de apoyo que otorga. El segundo, el de beneficiarios cubrirá obligatoriamente datos personales (nombre, dirección teléfono estado civil, escolaridad, ingreso semanal) y tipo de beneficiario (clave del programa, clave de la institución, folio, etc.). Los requerimientos de información para los dos padrones se indicados puntualmente en los anexos 3 y 4 de las Reglas 2006.

Otra sección completa incluida en las nuevas Reglas de Operación es la 7.3, "Informes Trimestrales", y está directamente relacionada con las anteriores. El sentido de esta modificación sigue en la línea de la vigilancia y el control de las IMFs, pero de igual manera agrega elementos de transparencia respecto del destino de los recursos asignados. Esto último, mediante la obligación por parte de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario de vigilar la observancia de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables, y la atribución de la SEFUPU de vigilar la correcta utilización de las Reglas de Operación por parte de la dependencia.

Adicionalmente, define la obligación por parte del *FINAFIM* de actualizar los padrones mencionados arriba y de integrarlos a los informes trimestrales. A estos informes también deberán de anexarse los datos relacionados con las normas de regulación y contables. Esta nueva fracción requiere que esa información sea solicitada a los intermediarios bajo protesta de decir verdad. Para verificar los datos proporcionados se deberá recurrir a una muestra definida internamente por el responsable ejecutor.

Dados los elementos recabados hasta ahora, el *FINAFIM* ha tenido dificultades para que las microfinancieras cumplan plenamente con las nuevas exigencias. Al parecer hay algunas instituciones que entregan información completa pero hay otras que les falta proporcionar una considerable parte de los datos exigidos.

Algunas microfinancieras han externado que es muy complicado tramitar la CURP (hay microempresarios que incluso no cuentan con acta de nacimiento), pero existe la sensación de que más bien la desidia es la que ha impedido cumplir con ese trámite. Se han presentado algunas microfinancieras que desde febrero no han proporcionado los datos o que los dieron pero se les devolvió por presentarlos sin apearse a las nuevas exigencias.

En la Tabla 3.1 se presenta los principales cambios realizados en las Reglas de Operación 2006 respecto a las del año 2005.

3.1.3.5 Observaciones sobre Modificaciones a las Reglas de Operación 2006

De acuerdo al análisis realizado en esta sección, presentamos las siguientes observaciones de carácter general:

- Considerando que no está bien definido lo que es un “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, su tamaño y conformación, así como su dinámica o la forma de medir su desarrollo, no resulta sencillo establecer la manera como el *PRONAFIM* pudiera intervenir para fomentarlo o consolidarlo. Es, de hecho, discutible si en realidad este “sistema” puede ser afectado por la participación de otros actores. Pareciera necesario por tanto que al interior de

la organización se valore la pertinencia de mantener la relevancia dada a esta categoría en sus Reglas de Operación.

- Igual inconsistencia se observa al momento de determina la existencia efectiva de una red de IMFs. En consecuencia, sería labor del programa determinar la pertinencia de crear e impulsar la vinculación y el establecimiento o no de redes. Si se resuelve qué procede entonces se deberá definir también su alcance, dimensión y propósito. Además, si se concluye mantener el objetivo de estructurar una red y generar vínculos, entonces corresponderá al *PRONAFIM*, por conducto del Comité Técnico del *FINAFIM*, determinar la estrategia respectiva con plazos y objetivos a cumplir.
- Las causas de la dificultad para evaluar profundamente tanto los resultados organizativos como las cadenas lógicas de la acción organizacional encuentran su razón precisamente en la limitada congruencia al momento de operativizar categorías y conceptos como los mencionados anteriormente.
- En términos generales, los cambios a las Reglas de Operación 2006 pueden considerarse como una continuidad de las actividades desarrolladas desde el surgimiento del programa: la formalización, consolidación y vigilancia de las Instituciones de Microfinanciamiento. Justamente, las modificaciones a las reglas profundizan los parámetros y términos al respecto y es la manera primordial como el *FINAFIM* asume los riesgos presentes en toda actividad crediticia.

Tabla 3.1. Resumen de Modificaciones a las Reglas de Operación 2006.

<i>Cambio generado</i>	<i>Descripción</i>	<i>Líneas de acción</i>
Anexo A: Programa Financiero	Establece los datos que debe contener el programa financiero anexo a la solicitud de apoyos crediticios.	La presentación del Programa Financiero, pero sobre todo el cumplimiento de las reglas prudenciales y los lineamientos contables requieran tanto de un trabajo especial de capacitación para las IMFs, como de un tiempo pertinente para que sus responsables las incorporen plenamente a la actividad de su empresa.
Cumplir con la normatividad aplicable y lo mencionado en los anexos 1 y 2.	Estos anexos definen las regulaciones prudenciales y los lineamientos contables para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros.	- Será importante sobre todo hacer concientes a sus titulares de la importancia y utilidad de, por ejemplo, crear reservas preventivas para cubrir riesgos producto de los créditos y de contar con un Manual de Crédito con políticas y procedimientos (integración de expedientes, seguimiento y evaluación) claros. - Se les debe explicar que esas actividades redundarán en un fortalecimiento normativo y organizacional de su institución.
Exigir la CURP de cada uno de sus acreditados (beneficiarios Individuales)	Para el 2006 resulta obligatorio que las IMFs proporcionen la Clave Única de Registro de Población de sus acreditados.	- Pese a las dificultades que pudieran esgrimir las IMFs para que sus acreditados obtengan y proporcionen su CURP es importante que a éstos se les explique que sin esa clave les será muy difícil tener acceso no sólo al PRONAFIM sino también a cualquier otro programa gubernamental que pudiera beneficiarlos. - Es conveniente que el programa encuentre instrumentos que incentiven la obtención de la CURP, toda vez que a partir de este año resulta obligatorio cumplir con esa exigencia.
Padrones	El FINAFIM deberá integrar y actualizar un padrón de los beneficiarios del programa y un padrón de los intermediarios que participan en la distribución de los apoyos gubernamentales del Programa.	- El FINAFIM deberá encontrar los mecanismos adecuados para que las IMF proporcionen la información completa y además contribuyan a mantener actualizados los datos que lo componen. - Las visitas programadas a las microfinancieras pudieran servir de apoyo para recabar los datos que el padrón precisa.
Informes Trimestrales	La información acerca de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables por parte de los intermediarios, se incluirá en los informes trimestrales a que obliga el Decreto de Presupuesto de Egresos. En dichos informes también se incluirán los cambios que se hayan registrado en los padrones.	La información que integra los informes además de reforzar el control de las IMFs, agrega elementos de transparencia respecto del destino de los recursos. Sin embargo, la eficacia de los informes dependerá en todo caso de lo completa y precisa que sea la información recabada previamente.

3.1.4 Cumplimiento y Congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM

En este apartado se analiza la congruencia formal entre las Reglas de Operación (RO) y los principales procesos que rigen la operación, seguimiento y

control, así como la evaluación del *PRONAFIM*. Con este objetivo, nos enfocaremos en el desarrollo de las siguientes líneas de análisis:

1. Clasificación de los procesos según éstos sean de Identidad, Prioridad o Apoyo (las diferencias entre estas categorías se explican posteriormente).
2. A partir de la clasificación previa, se analiza desde el plano procedimental las posibilidades de cumplimiento de la misión y la visión plasmadas en las RO.
3. En función de los procesos más relevantes del *PRONAFIM*, verificar el cumplimiento de las obligaciones, derechos, requisitos, criterios y demás aspectos relevantes establecidos en las RO.
4. Verificar desde el aspecto procedimental el cumplimiento de los objetivos generales y específicos establecidos en las RO.

De acuerdo a estas líneas de análisis, pretendemos abarcar los aspectos más relevantes que establecen las RO y su relación con los procesos que rigen el funcionamiento del programa y del fideicomiso *FINAFIM*.

Antes de comenzar, sin embargo, cabe mencionar que el análisis que aquí se realiza consiste en un diagnóstico circunscrito al ámbito formal, o puesto en otros términos, a la evidencia documental de la que se dispone: Reglas de Operación, Manual de Procedimientos, formatos y reportes correspondientes a cada procedimiento, Actas de Comité Técnico y demás sustentos documentales que genera el funcionamiento del *PRONAFIM*. Dicha revisión formal y documental se complementa con una serie de entrevistas semi-estructuradas que se realizaron como apoyo secundario para complementar el análisis formal.⁵

3.1.4.1 Clasificación de los procesos

El primer paso del diagnóstico que realizamos consiste en clasificar los procesos del *PRONAFIM* (y del *FINAFIM*) de acuerdo al papel que desempeñan en el funcionamiento del programa.

⁵ El guión de las entrevistas semi-estructuradas se reporta en el Anexo 3.

En este sentido, se clasifican los procesos de acuerdo a las siguientes categorías:⁶

- **Procesos de Identidad**, aquellos que definen al programa y su relación con sus beneficiarios y población objetivo. Son los procesos que diferencian a un programa de sus competidores y están en el centro del éxito de la organización. Estos procesos son la fuente principal de valor del programa.
- **Procesos de Prioridad**, aquellos que constituyen el motor de la eficacia de la organización. Estos procesos influyen fuertemente en la forma en que se llevan a cabo los procesos de identidad y de qué manera está posicionada la organización con relación al contexto.
- **Procesos de Apoyo**, aquellos necesarios para respaldar la operación diaria. Estos procesos se identifican con las actividades de apoyo, generalmente funciones de tipo administrativas. Con frecuencia, los procesos de apoyo son el núcleo de la operación diaria de las organizaciones y son los que tienen mayor visibilidad.⁷

De acuerdo a estas categorías, hemos clasificado a los procesos del PRONAFIM de la siguiente forma (ver Tabla 3.2).

⁶ Clasificación tomada de los trabajos de Davenport (1993), *Process Innovation: Reengineering Work through Information Technology*, Boston., Harvard Business School Press; y de Porter (1991), *Ventaja Competitiva. Creación y Sostenimiento de un Desempeño Superior*, México, Compañía Editorial Continental.

⁷ Las actividades de apoyo pueden agruparse en las siguientes categorías: abastecimiento, desarrollo de tecnologías, administración de recursos humanos, infraestructura de la organización.

Tabla 3.2. Clasificación de procesos.

	AREAS/PROCEDIMIENTOS/SUBPROCESOS	CLASIFICACIÓN DE PROCESOS
1	APOYOS FINANCIEROS	
	<i>PR-AF-01 LINEAS DE CREDITO</i>	Identidad
	ANÁLISIS FINANCIERO MENSUAL	Prioridad
	ANÁLISIS TRIMESTRAL	Prioridad
	LINEAS DE CRÉDITO	Identidad
	VISITA SEGUIMIENTO	Prioridad
	<i>PR-AF-02 SUCURSALES</i>	Identidad
	ANÁLISIS INFORMACION MENSUAL	Prioridad
	SUCURSALES	Identidad
	CONTROL DE REMBOLSOS DE GASTOS DE OPERACIÓN	Apoyo
	<i>PR-AF-03 AMPLIACION</i>	Identidad
	CRÉDITOS ADICIONALES	
	<i>PR-AF-04 DIAGNOSTICO INTEGRAL</i>	Prioridad
	DIAGNOSTICO INTEGRAL	
	<i>PR-AF-05 GESTION DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL</i>	Apoyo
	GESTIÓN DE COBRANZA EXTRAJUDICIAL	
2	SECRETARIO TECNICO	
	<i>PR-ST-01 COMITÉ TECNICO</i>	Prioridad
	<i>PR-ST-02 CANCELACION</i>	Apoyo
	CANCELACIÓN DE PAGARÉ	
3	FORTEALECIMIENTOS Y DESARROLLO INSTITUCIONAL	
	<i>PR-FD-01 CAPACITACION A DISTANCIA</i>	Identidad
	CAPACITACION A DISTANCIA	
	<i>PR-FD-02 CAPACITACIÓN POR ESTUDIO DE CASO</i>	Identidad
	CAPACITACION POR ESTUDIO DE CASO	
	<i>PR-FD-03 ASISTENCIA TÉCNICA</i>	Identidad
	ASISTENCIA TECNICA	
4	PROMOCION Y VINCULACION	
	<i>PR-PV-01 ENCUENTROS NACIONALES</i>	Identidad
	ENCUENTROS NACIONALES	
	<i>PR-PV-02 EVENTOS, FOROS, SEMINARIOS Y TALLERES</i>	Identidad
	EVENTOS, FOROS, SEMINARIOS Y TALLERES	
	<i>PR-PV-03 PRIMER CONTACTO</i>	Apoyo
	PRIMER CONTACTO	
	<i>PR-PV-04 BOLETIN MICROFINANZAS</i>	Apoyo
	BOLETIN MICROFINANZAS	
	<i>PR-PV-05 ACTUALIZACION DE LA PAGINA WEB</i>	Apoyo
	ACTUALIZACION PAGINA WEB	
	<i>PR-PV-06 CAMPAÑA DE MEDIOS</i>	Apoyo
	CAMPAÑA DE MEDIOS	
	CRITERIOS METODOLÓGICOS PARA LA DE EVALUACIÓN DE CAMPAÑA DE MEDIOS	
5	COORDINACION GENERAL	
	<i>PR-CG-01 COMUNICADOS DOCUMENTACION GENERAL FINAFIM</i>	Apoyo
	COMUNICADOS DOCUMENTACION GENERAL FINAFIM	
	<i>PR-DG-02 JUNTA DIRECTORES</i>	Apoyo
	JUNTA DE DIRECTORES	
	<i>PR-DG-03 PROYECTOS ESPECÍFICOS</i>	Apoyo
	PROYECTOS ESPECÍFICOS	
	<i>PR-DG-04 CONSEJO CONSULTIVO</i>	Apoyo
	CONSEJO CONSULTIVO	
6	ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS	
	<i>PR-AD-01 CARTERA DE CRÉDITO</i>	Prioridad
	CONTROL DE CREDITO	
	<i>PR-AD-02 PAGO DE SUBSIDIOS</i>	Apoyo
	PAGO DE SUBSIDIOS	
	<i>PR-AD-03 PAGO DE VIÁTICOS</i>	Apoyo
	VIATICOS	
	<i>PR-AD-04 OPERACIÓN DEL FONDO DE CAJA CHICA</i>	Apoyo
	FONDO DE CAJA CHICA	
	<i>PR-AD-05 ENTRADA Y REGISTRO DE BIENES DE CONSUMO Y ACTIVO FIJO</i>	Apoyo
	ENTRADA Y REGISTRO DE BIENES DE CONSUMO Y ACTIVO FIJO	
	<i>PR-AD-06 ADQUISICIÓN DE BIENES - CONTRATACION DE SERVICIOS</i>	Apoyo
	ADQUISICIÓN DE BIENES Y/O SERVICIOS	
	<i>PR-AD-07 MANUAL DE CONTABILIDAD</i>	Apoyo
	MANUAL DE CONTABILIDAD	
	<i>PR-AD-08 BANCOS</i>	Apoyo
	BANCOS FIDEICOMISO	
	<i>PR-AD-09 SUMINISTRO DE MATERIALES Y UTILES DE OFICINA</i>	Apoyo
	SUMINISTRO DE MATERIALES Y UTILES DE OFICINA	
	<i>PR-AD-10 CONTRATACION DE SERVICIOS PROFESIONALES</i>	Apoyo
	CONTRATACIÓN DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	<i>PR-AD-11 PAGO DE SERVICIOS PROFESIONALES</i>	Apoyo
	PAGO DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	<i>PR-AD-12 TERMINACIÓN DE CONTRATO DE SERVICIOS PROFESIONALES</i>	Apoyo
	TERMINACION DE CONTRATO DE SERVICIOS PROFESIONALES	
	<i>PR-AD-13 PAGO DE IMPUESTOS</i>	Apoyo
	PAGO DE IMPUESTOS	
	<i>PR-AD-14 PRESUPUESTOS</i>	Apoyo
	PRESUPUESTOS	
	<i>PR-AD-15 EJERCICIO PRESUPUESTAL</i>	Apoyo
	EJERCICIO PRESUPUESTAL	

Tabla 3.2. Clasificación de procesos (Continuación)

7 JURÍDICO	
<i>PR-JR-01 CONVENIOS</i>	Apoyos
ELABORACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE LOS CONVENIOS DE LOS APOYOS PARCIALES NO CREDITICIOS (De Carácter No Recuperable)	
<i>PR-JR-02 CONTRATOS</i>	Apoyos
ELABORACIÓN DE CONTRATOS	
<i>PR-JR-03 DICTÁMENES JURÍDICOS</i>	Apoyos
DICTÁMENES JURÍDICOS	
<i>PR-JR-04 PAGARÉS</i>	Apoyos
ELABORACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE PAGARÉS	
<i>PR-JR-05 REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS</i>	Apoyos
REESTRUCTURACIÓN DE CRÉDITOS	
8 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA	
<i>PR-PE-06 COMBATE A LA POBREZA (INFORME ANUAL)</i>	Apoyo
CONTROL DEL INFORME DE COMBATE A LA POBREZA DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-07 INFORMES DE LABORES Y GOBIERNO (INFORME ANUAL)</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES ANUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-01 FORMATOS D45 Y D46 (MENSUAL)</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-02 METAS PRESIDENCIALES</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-08 PROGRAMA ESPECIAL CONCURRENTES</i>	Apoyo
PROGRAMA ESPECIAL CONCURRENTES	
<i>PR-PE-09 METAS Y PRESUPUESTO</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES MENSUALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-05 AUTENTICO FEDERALISMO</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES SEMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-03 CAMARA DE DIPUTADOS</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-04 MICRORREGIONES</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PE-10 REPORTE DE EROGACIONES</i>	Apoyo
CONTROL DE INFORMES TRIMESTRALES DEL FIDEICOMISO DEL PRONAFIM	
<i>PR-PL-01 PLANEACIÓN ESTRATÉGICA</i>	Prioridad
PLANEACION ESTRATÉGICA	
9 EVALUACION	
<i>PR-EV-01 CALIDAD DEL SERVICIO</i>	Prioridad
EVALUACION DE LA CALIDAD DEL SERVICIO Y TRANSPARENCIA EN EL PROCESO	
<i>PR-EV-02 IMPACTO SOCIAL</i>	Identidad
EVALUACIÓN DEL IMPACTO SOCIAL	
<i>PR-EV-03 EVALUACIÓN DE LA CAMPAÑA DE MEDIOS</i>	Apoyo
CRITERIOS METODOLÓGICOS PARA LA DE EVALACIÓN DE CAMPAÑA DE MEDIOS	
CAMPAÑA DE MEDIOS	
10 MANUAL DE IDENTIDAD	Apoyo
MANUAL DE IDENTIDAD	

A partir de esta clasificación, hemos seleccionado los procedimientos de identidad y prioridad más relevantes para el funcionamiento del programa, los

cuales serán utilizados como base para el desarrollo de las líneas de análisis ya mencionadas. Los procesos de apoyo, por otra parte, no serán analizados a detalle dado que no se puso énfasis en la operación diaria del programa, sino más bien en el funcionamiento en grandes agregados del mismo. La matriz que se presenta en el Anexo 2 sintetiza el análisis que hemos realizado para los procesos de identidad y prioridad más relevantes (en esa matriz sólo se han mapeado algunos procesos de apoyo, con el fin de complementar la evaluación).

Dicha matriz constituye la base para desarrollar las siguientes líneas de investigación, por lo que creemos conveniente detenernos brevemente para explicarla y facilitar al lector su entendimiento.

En primer lugar, se establecen las etapas a las que pertenecen los respectivos procesos. En este sentido, se han dividido los procesos según correspondan a la etapa de Operación, Control y Seguimiento, o Evaluación. Luego se incluye el nombre del proceso de acuerdo a las claves que los identifican en el manual de procedimiento, y se los clasifica según sean de identidad, prioridad o de apoyo.

Posteriormente, se describe el proceso según actores, recursos, actividades, productos y resultados esperados. Las últimas cuatro categorías han sido seleccionadas de acuerdo al Modelo Lógico Kellogg que consiste en una forma sistemática y visual de presentar y comprender las relaciones entre los recursos que dispone una organización para operar su programa, las actividades que planea realizar, y los cambios o resultados que espera obtener.⁸

Las dos últimas columnas de la matriz, por otra parte, sintetizan la relación entre los procesos analizados y las RO: en la primera se incluye la congruencia de los procesos con los objetivos generales y particulares planteados en las RO, mientras que en la última columna se establece la relación directa entre los procesos (y sus pasos procedimentales) y las reglas de operación precisas.

⁸ Este modelo fue tomado de la Guía de Desarrollo de Modelos Lógicos, publicada por la W.K. Kellogg Foundation (2001).

3.1.4.2 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de la misión y la visión del PRONAFIM

En esta sección analizamos la dotación de procedimientos con los que cuenta el *FINAFIM* para cumplir sus tareas, con relación a la Visión y la Misión del programa, que se establecen en las Reglas de Operación.

Este análisis parte del entendimiento de que la visión de una organización, en este caso el *FINAFIM*, tiene las funciones de orientar la acción organizacional e individual respecto a la posición que se desea para la organización a futuro. Asimismo, debe cumplir con la tarea de ordenar la acción de los actores organizacionales ante distintas formas de actuar y de considerar el aspecto valorativo de tales acciones. En pocas palabras, la visión establece una imagen deseada de la organización. La misión de una organización, por otra parte, debe dirigir las acciones e intereses de los actores tomando como referencia el propósito fundamental de la organización. En este sentido, la misión debe estar orientada por el propósito que le da origen a la organización, por la actividad o servicio que presta y que la distingue del resto de las organizaciones. Un aspecto fundamental de la misión es que debe considerarse en su formulación las condiciones y restricciones formales e informales del ambiente económico, político, social y legal, que podrían estar socavando su alcance.

De acuerdo a las Reglas de Operación del *PRONAFIM* la visión y misión del programa son las siguientes:

Visión

La visión del *PRONAFIM* es la de contribuir a la conformación de un sistema sólido y autosustentable de instituciones de microfinanciamiento que apoyen a la Población Objetivo, ofreciéndole servicios financieros y no financieros de calidad, de forma ágil y oportuna para la materialización de sus proyectos.

Misión

La misión del *PRONAFIM* es la de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios por medio de

servicios financieros y no financieros que permitan a estas instituciones consolidar expandir sus labores de crédito, vincularse con otras instituciones y programas de microfinanzas, consolidar y mejorar su desarrollo organizacional, afianzar aspectos normativos de su trabajo de tal forma que se permita apoyar al mayor número de las iniciativas productivas de la Población Objetivo.

La forma en que están redactadas la visión y la misión del PRONAFIM puede dividirse en dos partes: el propósito a cumplir y los medios a través los cuales se pretende alcanzar dicho cumplimiento. En cuanto al primero de estos elementos, el propósito fundamental del programa consiste en la creación, fomento y consolidación de un *sistema* de instituciones de microfinanciamiento (SIM) que apoyen a la población objetivo. Es importante considerar, en este sentido, que un “sistema” implica mucho más que un conjunto heterogéneo de instituciones crediticias que otorgan de forma individual apoyos a la población objetivo. Un SIM debe ser entendido como un conjunto de relaciones entre las instituciones de microfinanciamiento, que se delimita frente a un entorno (estableciendo lo que corresponde adentro del sistema y lo que corresponde afuera del mismo) y que se encuentra en un proceso de constante reproducción que le permite mantenerse con vida. En este sentido, un sistema debe alcanzar una estructura lo suficientemente organizada y ordenada que le permita establecer cambios a partir de las condiciones previamente dadas en el proceso de su organización, y mantener cierta autonomía respecto al entorno.

El análisis procedimental que se realizó muestra que el programa no está dirigido -al menos en su primera fase de vida- hacia la creación, fomento y consolidación de un sistema autosustentable de instituciones de microfinanciamiento. Los procesos de identidad y prioridad del programa parecen estar más enfocados a impulsar de forma individual a las instituciones microfinancieras mediante apoyos crediticios y no crediticios para el desarrollo de infraestructura, adquisición de software, ampliación de líneas de crédito, apertura de sucursales, cursos de capacitación y asistencia técnica. Aquellos procesos dirigidos a la realización de encuentros nacionales, eventos, foros y seminarios, constituyen un esfuerzo por establecer vínculos entre las instituciones de microfinanciamiento. Sin

embargo, no están enfocados en la creación de redes de intercambio y divulgación de conocimientos entre estas instituciones. No obstante, aún reconociendo estos esfuerzos, en términos generales, no está claro que el *FINAFIM* cuente con los instrumentos necesarios y suficientes para el establecimiento de un sistema de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho, al menos definido en forma inicial como un “mercado” que genere las condiciones suficientes y necesarias para que la población objetivo obtenga oportunidades justas para acceder a tal mercado.

La segunda parte de la misión y visión del programa, como se ha mencionado, consiste en los medios a través de los cuales la organización pretende cumplir con su propósito fundamental. En este sentido, el análisis procedimental muestra que el *PRONAFIM* cumple con la entrega de servicios financieros y no financieros a las instituciones de microfinanciamiento para expandir sus labores crediticias (procesos para la apertura de sucursales y ampliación de líneas de crédito), vincularse con otras instituciones y programas de microfinanzas (procesos para la realización de eventos, foros, seminarios y talleres), consolidar y mejorar su desarrollo organizacional (procesos de asistencia técnica y capacitación a distancia), afianzar aspectos normativos de su trabajo (mediante los planes estratégicos de acción para solucionar anomalías operativas y financieras).

El análisis revela, de esta forma, que los instrumentos organizacionales del *PRONAFIM* (en este caso, los procesos de operación, seguimiento y evaluación), en su primer sexenio de vida (2000-2006), son insuficientes para establecer un *sistema* de instituciones microfinancieras. Sin embargo, dichos instrumentos no pueden ser descartados en la medida en que están correctamente diseñados y estructurados para cumplir con la importante tarea de consolidar a las instituciones crediticias de forma individual. Este es un aspecto por demás destacable si consideramos, precisamente, que en el sexenio anterior se estuvo llevando a cabo una etapa de afianzamiento del programa. En otras palabras, el esfuerzo realizado de 2000 a 2006 en términos de procedimientos estuvo ligado, como primera fase, al fortalecimiento de algunas microfinancieras, al consolidar su lógica y estructura. En una segunda fase (2006-2012), con base en los propios objetivos generales del programa, se

requeriría una definición más clara de la red o sistema de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello.

3.1.4.3 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de las Reglas de Operación

Esta sección está dedicada a analizar la correspondencia formal entre las disposiciones precisas que se establecen en las RO para el funcionamiento del *PRONAFIM* y el diseño procedimental del Fideicomiso encargado del mismo. De acuerdo a la estructura de las RO, nos enfocaremos únicamente en aquellas reglas que tienen un respaldo procedimental vinculado a las tres etapas del programa: operación, control y seguimiento, y evaluación. Nos limitamos al siguiente conjunto reglas operativas: 3. Lineamientos generales; 5. Lineamientos específicos; 6. Mecanismo de operación; 8. Evaluación.⁹ La base de este análisis lo constituye la matriz que se presenta en el Anexo 2. En particular, se compara la columna de resultados esperados con la que establece la relación de los procedimientos con las RO.

Desde el plano procedimental, el *PRONAFIM*, por medio de los procedimientos establecidos en el *FINAFIM*, parece estar cumpliendo cabalmente con la distribución de apoyos crediticios y no crediticios destinados a las IMFs. En este sentido, la ministración de recursos que se deriva del proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito) cumple con la entrega de apoyos crediticios a las IMFs e Intermediarios a fin de destinar dichos apoyos a la Población Objetivo (inciso a) del párrafo 3.4.1.1. de las RO). Asimismo, la entrega de dichos recursos se apega a los criterios establecidos en el mismo apartado: evitar la concentración de riesgos, alentar la diversificación de fuentes de financiamiento, y entregar créditos

⁹ Las reglas de operación que no analizamos en esta sección son las siguientes: 1. Presentación; 2. Objetivos (se analizan en la próxima sección); 4. Coordinación de acciones; 7. Informes programático-presupuestarios; 9. Indicadores de Resultados; 10. Seguimiento, control y auditoría; 11. Quejas y denuncias.

adicionales. La entrega de apoyos crediticios adicionales (inciso b) del párrafo 3.4.1.1.), por otra parte, encuentra un respaldo operativo en el proceso PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito). La ministración de ambos tipos de recursos, a su vez, se apegan a las RO que establecen los lineamientos específicos, en particular aquellas que determinan las facultades del Comité Técnico (5.1.1. Instancias ejecutoras, Facultades del Comité Técnico: i) autorizar la celebración de actos, convenios y contratos, de los cuales se deriven derechos y obligaciones para el patrimonio del *FINAFIM*).

En lo que respecta a los apoyos parciales no crediticios, el *FINAFIM* también parece estar cumpliendo con su propósito, al menos desde el punto de vista del diseño y estructura de sus procesos. La ministración de apoyos para asistencia técnica y capacitación (inciso a) del párrafo 3.4.1.2.) está sustentada en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica). La entrega de apoyos para participación en foros, mesas de trabajos y eventos (inciso b) del párrafo 3.4.1.2.) está respaldada por los procesos PR-PV-01 (Encuentros Nacionales) y PR-PV-02 (Eventos, Foros, Seminarios y Talleres). Los apoyos para el establecimiento de sucursales (inciso d) del párrafo 3.4.1.2.) encuentran sustento en el proceso PR-AF-02 (Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales), con estricto apego a las RO que establecen las facultades del Comité Técnico. Cabe mencionar, sin embargo, que este primer análisis procedimental no ha identificado de forma clara y evidente los procesos vinculados a la adquisición de infraestructura para la modernización de las IMFs, ni para la compra de software para la formación y fortalecimiento de estas instituciones.

Respecto a los montos de los apoyos, las Reglas de Operación (numeral 3.4.2.) establecen lineamientos para su determinación, aprobación, entrega y eventual recuperación, que encuentran un reflejo en los siguientes procesos: PR-ST-01 (Comité Técnico), PR-JR-02 (Elaboración y formalización de Contratos) y PR-JR-04 (Elaboración y formalización de Pagarés). El primero de éstos se refiere a los pasos procedimentales a través de los cuales el Comité Técnico aprueba el programa operativo y financiero, y establece los montos máximos de apoyo directo. Los últimos dos procesos se refieren a las actividades, productos y resultados esperados, por los

cuales se formaliza la entrega de apoyos mediante un instrumento jurídico que establece términos y condiciones para la ministración de recursos, montos, tasas de interés, plazos y condiciones para su recuperación, así como causales para la rescisión, cancelación o suspensión de los apoyos.

Las Reglas de Operación que se refieren a los beneficiarios en particular (numeral 3.5) también parecen estar correctamente sustentadas en el diseño procedimental con el que cuenta el *FINAFIM*. En este sentido, la presentación de información de las IMFs para la aprobación de sus apoyos crediticios del inciso a) del párrafo 3.4.1.1., parece cumplirse cabalmente según lo muestra el proceso PR-AF-01 (Línea de crédito) en sus primeras actividades, cuyos resultados esperados son determinar la elegibilidad de la IMF e iniciar el proceso de aprobación de apoyos. Asimismo, las primeras actividades, productos y resultados del proceso PR-AF-01 se apegan al párrafo 3.5.1.2. de las RO, que determina lineamientos generales en materia de transparencia sobre los métodos y procesos aplicados. Por otra parte, los requisitos establecidos en el inciso b) del párrafo 3.5.1.1.1 para la aprobación de créditos adicionales encuentran sustento en el proceso PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito).

Los requisitos para la aprobación de apoyos parciales no crediticios se encuentran en el párrafo 3.5.1.1.2, donde el inciso a) se refiere a la aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación; el inciso b) se vincula con la aprobación de apoyos para la participación en foros, eventos, seminarios y talleres; mientras que el inciso c) se refiere a la autorización para ministrar apoyos para la apertura de sucursales. Estas reglas operativas encuentran un respaldo procedimental en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica); PR-PV-01 (Encuentros Nacionales) y PR-PV-02 (Eventos, Foros, Seminarios y Talleres); y PR-AF-02 (Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales), respectivamente. Cabe mencionar, también, que en dichos procesos de aprobación de apoyos crediticios y no crediticios, éstos dan cumplimiento a las reglas que establecen mecanismos transparente en la ejecución de los procesos y sus respectivas metodologías.

En lo que se refiere a las reglas que determinan la información adicional, tasas aplicables, programación de pagos y garantías (parágrafo 3.5.1.1.3), éstas se sustentan en el proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito). Con mayor precisión, el cumplimiento de dichas reglas se verifica en los reportes de información financiera que presenta la unidad de Control de Cartera y Cobranza entrega a Tesorería.

En cuanto a los derechos y obligaciones de las IMFs (parágrafo 3.5.2) y su vínculo con los procesos del *FINAFIM*, se presentan las siguientes relaciones. El cumplimiento de las condiciones marcadas por el Comité Técnico sobre la aplicación de políticas y reglas respecto a los créditos otorgados (inciso 1) se evidencia en los procesos PR-FD-01 (Capacitación a distancia) y PR-FD-03 (Asistencia técnica) en particular, y en todos los procesos que implique interacción entre el *FINAFIM* y las IMFs, en general. El inciso 3 se refiere a la aceptación por parte de las IMFs de la realización de auditorías técnicas, visitas de supervisión e inspección. Su cumplimiento se respalda en el proceso PR-AF-01 (Línea de crédito) y, en particular, en las visitas de campo que realizan las unidades descentralizadas de Control y Seguimiento. El proceso PR-AD-01 (Control y Seguimiento de Cartera de Crédito), por otra parte, parece atender los derechos y obligaciones de las IMFs del inciso 6 (cubrir el principal e intereses al 100% de los apoyos crediticios, conforme al calendario de plazos establecidos en el contrato), en particular, a través del control de cobranzas que realiza la unidad de Control de Cartera. Por último, hemos encontrado un respaldo directo del proceso PR-AF-01-1 (Análisis de información mensual) al inciso 7 de las obligaciones y derechos. En efecto, la solicitud y entrega de información financiera básica para la vigilancia y control mensual (e individual) de cartera, créditos y acreditados de las IMFs, cumple con el requisito de las IMFs de llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al *FINAFIM* mensualmente.

Los Lineamientos específicos del programa se establecen en el apartado número 5 de las RO. El análisis se circunscribe a las facultades del Comité Técnico (parágrafo 5.1.1. Instancias ejecutoras), que tienen un respaldo procedimental de acuerdo a las fases del programa que estamos manejando. En este caso,

encontramos que las actividades planteadas en los incisos b) y c) (aprobar del presupuesto anual del *FINAFIM* y de los calendarios de presupuestos y metas) encuentran correspondencia en el proceso PR-PL-01 (Planeación Estratégica), mediante el cual el Comité Técnico aprueba la planeación estratégica del fideicomiso. Por otra parte, como ya se ha mencionado, el PR-AF-03 (Apoyo crediticio adicional - Ampliación del crédito) permite verificar, al menos desde el ámbito formal y documental, el cumplimiento del inciso i) del párrafo mencionado.

El inciso p) del párrafo 3.5.1.1, por otra parte, establece la facultad del Comité Técnico de aprobar la designación de las personas que deben realizar los informes de evaluación externa sobre la operación física y financiera de impacto socioeconómico. Esta facultad está respaldada en el proceso PR-EV-02 (Evaluación del Impacto Social) y, en específico, en la actividad que se refiere a la autorización a cargo del Comité Técnico de la evaluación externa. Por último, el inciso s) se refiere a las facultades y obligaciones necesarias del Comité Técnico para instruir al fiduciario (NAFIN), cuyo sustento procedimental lo hemos ubicado, de forma general, en el proceso PR-ST-01 (Comité Técnico) y, en particular, en las actividades vinculadas a la aprobación de la orden del día y a la elaboración de actas del Comité Técnico. Asimismo, en términos generales, la revisión formal realizada muestra que el proceso de Comité cumple con los lineamientos en materia de transparencia establecidos en el párrafo 3.5.1.2. de las Reglas de Operación.

El apartado de las RO que se refieren a los mecanismos de operación (numeral 6), por otra parte, también encuentran un respaldo procedimental, en especial aquellos vinculados a la ejecución, operación y supervisión del *PRONAFIM* (párrafo 6.2). Éstos se sustentan, principalmente, en los procesos PR-EV-01 (Evaluación de la calidad en el servicio y transparencia en el proceso) y PR-PL-01 (Planeación Estratégica). En particular, nos referimos a las actividades que implican a la Coordinación General del programa: el análisis de los reportes de cumplimiento de los planes de acción (PR-EV-01) y la aprobación de la planeación de metas (PR-PL-01).

El último apartado de las RO en el que se ha enfocado el análisis corresponde al numeral 8. Evaluación. De acuerdo a los procesos que se han descrito y analizados (ver matriz en el Anexo 2), se encuentra correspondencia entre estas RO y el proceso PR-EV-02 (Evaluación del Impacto Social). Nos referimos, en particular, a las actividades que vinculan al proveedor (institución externa a cargo de la evaluación) con las unidades del fideicomiso *FINAFIM* durante el proceso de levantamiento de la información y la presentación de resultados.

En términos generales, el análisis realizado muestra un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las Reglas de Operación, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el *FINAFIM* es congruente con las reglas operativas que rigen la operación, la supervisión y la evaluación del programa. Con esto nos referimos, en particular, a los tipos de apoyo y sus montos; a los criterios y requisitos para la elegibilidad de las IMFs y la aprobación de los apoyos; a los derechos y obligaciones de los beneficiarios; a los lineamientos específicos que determinan las facultades de las instancias ejecutoras del programa; a los mecanismos de operación del programa; y, finalmente, a las disposiciones en materia de evaluación interna y externa. Todos estos aspectos fundamentales para el funcionamiento del programa tienen un respaldo en el manual de procedimientos, que permite identificar los insumos, las actividades, productos y resultados esperados de cada uno de ellos.

No obstante el nivel de congruencia alcanzado entre las RO y los procesos del *FINAFIM*, no se puede dejar de mencionar un aspecto metodológico que merece atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa. Con esto nos referimos a la falta de una metodología explícita, puntual y sobre todo documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones (proceso PR-ST-01), situación relacionada desde luego con el proceso de aprendizaje que el propio Comité ha experimentado desde su instalación ante las condiciones específicas de las microfinancieras en el país.

Cabe mencionar al respecto que ni en el manual de procedimientos ni en las RO se establece una metodología precisa con base en la cual el CT decide la

autorización de apoyos y la aprobación de la planeación estratégica, entre otros. Si bien el apartado de lineamientos específicos de las RO determina entre las facultades del Comité Técnico aprobar (tomando como base el dictamen y calificación presentada por el Secretario técnico) las solicitudes de participación de los interesados en participar como IMF del *FINAFIM*, no se especifican los criterios que el propio Comité ha de considerar para su resolución. Al hacer una revisión de las Actas de Comité Técnico se evidencia que la toma de decisiones se fue realizando de forma casuística (es decir, según el caso en turno que corresponda atender) y con base a los argumentos presentados por los integrantes del Comité. Se encontró por ejemplo que el Comité utilizó por lo regular criterios como la experiencia histórica de la IMF o que ésta tenga una situación financiera sana y sólida. Sin embargo, en otros casos hizo hincapié en recomendaciones contables o tomó la decisión de autorizar una línea menor de crédito a la solicitada; en algunos casos más aprobó la solicitud de la IMF siempre y cuando alguno de sus miembros participara en algún curso de capacitación impartido por el *FINAFIM*.

Con la experiencia alcanzada ahora por el Comité Técnico, es recomendable que las Reglas de Operación del programa sean más específicas en cuanto a los criterios a utilizar por esa instancia en su toma de decisión.

Este es un aspecto por demás importante que merece atención, dado que la falta de una metodología clara y explícita que rijan la toma de decisiones del Comité Técnico afecta la forma en que se pueden evaluar los resultados del programa.

Con esto nos referimos a lo siguiente: la falta de criterios (explícitos) de decisión ligados a los objetivos del programa hacen difícil definir su impacto esperado, así como la medición del mismo. Si la toma de decisiones es casuística, es de esperar que mínimamente siga una serie de criterios técnicos estandarizados (de contabilidad y de riesgo, por ejemplo). Si bien esto no necesariamente es grave, sí implica que la toma de decisiones crítica del Comité puede o no estar alineada con los objetivos estratégicos. El alineamiento sistemático de la toma de decisiones y de sus criterios en el Comité, incrementaría exponencialmente la posibilidad de generar impactos congruentes sobre los grandes objetivos de la organización. Además, permitiría una comunicación más clara y estratégica entre el Comité y la

administración del programa, al establecerse señales claras de cómo alinear los procesos y acciones organizativas con los resultados de largo alcance claramente operativizados y definidos con criterios explícitos y documentados, por parte de propio Comité Técnico.

Asimismo, la carencia de una metodología en la toma de decisiones del Comité Técnico afecta la forma en que se diseñan estrategias para consolidar a las IMFs de forma individual y, en última instancia, inciden en la creación de un sistema de instituciones microfinancieras. Una metodología clara y explícita, que contemple criterios de decisión precisos según los diferentes tipos de instituciones microfinancieras, que tome en consideración las diferentes fases de vida de las IMFs y que permita la creación de portafolios para cada tipo de institución, es fundamental para diseñar y ejecutar estrategias focalizadas que atiendan las necesidades específicas de cada IMF y, eventualmente, al sistema de microfinancieras en su conjunto. En otras palabras, la toma de decisiones del Comité está íntimamente ligada al impacto sistémico del programa: consolidación de un mercado o un sistema que genere las oportunidades de acceso de la población objetivo. Al ser esta una política de intermediación, la lógica sistémica, el marco lógico del accionar y de la decisión de programa se convierten en elementos críticos de su impacto.

3.1.4.4 Análisis procedimental para verificar cumplimiento de los objetivos generales y específicos del PRONAFIM

Esta última sección se dedica a analizar la congruencia formal entre los objetivos generales y particulares plasmados en las Reglas de Operación y el propósito de cada uno de los procesos que se han incluido en la matriz que se presenta en el Anexo 2. Para simplificar el análisis se utiliza el cuadro que se presenta al final de esta sección.

En términos generales, puede apreciarse que el diseño y estructura de los procesos con los que cuenta el FINAFIM para operar, vigilar y evaluar el PRONAFIM, le

permiten dar cumplimiento –al menos desde el ámbito formal- a casi todos los objetivos del programa. En lo que se refiere a los **objetivos generales**, los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMFs, por lo que el primero de estos objetivos puede cumplirse en términos procedimentales. En cuanto al segundo objetivo general, el análisis realizado no muestra que los procesos de operación, supervisión y evaluación estén directamente enfocados en la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo, sino que están particularmente dirigidos a consolidar a las instituciones de microfinanciamiento. Esto no significa que el programa en su conjunto no pueda cumplir con este objetivo, sino que el diseño y estructura de sus procesos no evidencian un impacto directo sobre el mismo. En parte, esto encuentra explicación en el hecho que el PRONAFIM consiste en un programa de intermediación, que pretende alcanzar a la población objetivo a través de las IMFs. Como consecuencia, en términos procedimentales no está tan claro que pueda cumplirse con el segundo objetivo general, aún cuando puede existir un impacto en esta dirección.¹⁰

Respecto a los **objetivos particulares**, gran parte de los procesos analizados muestran que el diseño procedimental del programa permite, en términos formales, el cumplimiento del **primer objetivo específico**, pues se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMFs mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios. El **segundo objetivo específico** del programa se sostiene en la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. En este sentido, el diseño de procedimientos del FINAFIM, en especial de los procesos PR-FD-01 y PR-FD-03, es congruente con el logro de este segundo objetivo.

El **tercer objetivo específico** se refiere a la entrega de apoyos a las IMFs para la adquisición de software e infraestructura (informática y física). Como ya se ha mencionado, el análisis realizado no ha identificado procesos específicos vinculados a la adquisición de infraestructura para la modernización de las IMFs, ni para la

¹⁰ Cabe mencionar que el proceso PR-EV-02 (Evaluación del impacto social) está circunscrito a la medición del segundo objetivo general. Sin embargo, no queda claro cómo esta evaluación puede generar efectivamente mejoras en el nivel de ingresos de la población objetivo y oportunidades de autoempleo.

compra de software para la formación y fortalecimiento de estas instituciones. Desde el ámbito formal y procedimental, por lo tanto, no queda claro que el programa pueda dar cumplimiento a este objetivo.

El **cuarto objetivo específico** del *PRONAFIM* se basa en la difusión, promoción e intercambio de conocimiento, en la creación y desarrollo de redes, así como en la realización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional. En este sentido, los procesos PR-PV-01 y 02 (Encuentros Nacionales y Eventos, foros, seminarios y talleres, respectivamente) cumplen con la realización de eventos y encuentros. Los procesos PR-EV-01 (Evaluación de la calidad en el servicio) y PR-EV-02 (Evaluación del impacto social), por su parte, parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del *PRONAFIM*. Sin embargo, cabe mencionar que ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMFs. Como ya se ha mencionado anteriormente, la dotación de procesos con los que cuenta el programa parece consolidar de forma individual a las instituciones microfinancieras, más que crear redes entre ellas e impulsar un sistema de IMFs propiamente dicho.

En lo que se refiere al **quinto objetivo específico**, éste se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento (PR-AF-01-3), en la medida que los reportes que se generan a partir de las visitas permiten identificar fallas en las metodologías que aplican las IMFs para la entrega de apoyos a la población objetivo. La corrección de anomalías e irregularidades está sujeta al diseño y ejecución de los planes de acción que determine el *FINAFIM*. Cabe mencionar, sin embargo, que los procesos del fideicomiso ni sus soportes documentales reportan una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa. Como en el caso de las decisiones del Comité Técnico, los planes de acción se desarrollan de forma casuística, lo que no permite establecer estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera.

El **último objetivo específico** del *PRONAFIM* es que el menor grado de congruencia muestra con la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso. En términos procedimentales, no se han encontrado herramientas que

permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

En términos generales, puede argumentarse que el diseño y estructura de los procesos del *FINAFIM* son congruentes con los objetivos del programa, aún cuando restan algunos aspectos por mejorar que podrían permitir al *PRONAFIM* alcanzar niveles mayores de eficacia.

Cuadro 3.1. Congruencia entre Objetivos del PRONAFIM y sus procesos principales.

Objetivos generales	Operación									Control y Seguimiento							Evaluación			
	PR-AF-01: Línea de crédito	PR-ST-01: Comité Técnico	PR-JR-02: Elaboración y formalización de	PR-JR-04: Elaboración y formalización de	PR-JD-01: Control y Seguimiento de Cartera de Crédito	PR-FD-01: Capacitación a distancia	PR-FD-03: Asistencia técnica	PR-PV-01: Encuentros Nacionales	PR-PV-02: Eventos, Foros, Seminarios y Talleres	PR-AF-01: Línea de crédito	PR-AF-01-1: Análisis de información mensual	PR-AF-01-2: Análisis Trimestral de Edos Foreros	PR-AF-01-3: Visitas de Seguimiento	PR-AF-01-4: Visitas de Cartera	PR-AF-02: Apoyo parcial no crediticio para Sucursales	PR-AF-03: Apoyo crediticio adicional (Ampliación crédito)	PR-EV-01: Evaluación de la calidad en el servicio y	PR-PL-01: Planeación Estratégica	PR-PL-01-1: Control y Seguimiento Mensual de la PE	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social
a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la Población Objetivo pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
b) Crear oportunidades de autoempleo y de generación de ingresos entre la población de bajos ingresos del país que tengan iniciativas productivas.																				
Objetivos específicos																				
1. Promover la consolidación y expansión de IMF e Intermediarios mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o créditos en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la Población Objetivo.	✓	✓	✓	✓	✓											✓				
2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios.						✓	✓													
3. Promover el desarrollo de las IMF e Intermediarios mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del Comité Técnico del FINAFIM.																				
4. Promover la difusión de los resultados e impacto del PRONAFIM, la divulgación y el intercambio de conocimiento en materia de microfinanzas y microempresas, la creación y el desarrollo de redes a través de acciones de divulgación y promoción, así como la organización de eventos y encuentros de carácter nacional y/o internacional a solicitud del Comité Técnico, previa propuesta a éste de la Coordinación y/o de las actividades que integran el Fideicomiso.		✓						✓	✓								✓			✓
5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las IMF													✓							
6. Promover acciones coordinadas con los distintos programas de los gobiernos: Federal, del Distrito Federal, Estatales y Municipales, así como del sector privado, para alcanzar estos objetivos de manera eficaz.																				

3.1.4.5 Observaciones sobre el Cumplimiento y Congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM

De acuerdo al análisis realizado en esta sección, los principales hallazgos pueden resumirse de la siguiente forma:

- **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con la Visión y Misión:** el programa no está dirigido, al menos en su primera fase de vida (2000-2006), hacia la creación, fomento y consolidación de un *sistema autosustentable* de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho. El esfuerzo actual, en términos de procedimientos, está ligado al fortalecimiento individual de algunas microfinanciadoras mediante la consolidación de su lógica operativa y de estructura. Una segunda fase (2006-2012), con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la *red* o *sistema* de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello.
- **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Reglas de Operación:** se presenta un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las RO, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa, en particular, en las fases de operación, supervisión y la evaluación. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el PRONAFIM es congruente con las reglas operativas. No puede dejarse de mencionar, sin embargo, que algunos aspectos metodológicos merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa en función de los objetivos y propósitos que se han planteado, en particular la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones.
- **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Objetivos generales:** los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMFs (primer

objetivo general). En términos procedimentales, sin embargo, no está tan claro que pueda cumplirse con la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo (segundo objetivo general), aún cuando puede existir un impacto en esta dirección.

- **Congruencia de los procesos del *PRONAFIM* con sus Objetivos específicos:** desde el análisis procedimental puede observarse que gran parte de los procesos analizados se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMFs mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios (primer objetivo específico). El segundo objetivo específico, parece cumplirse en términos formales a través de la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. El diseño y estructura procedimental, sin embargo, no muestran congruencia con el tercer objetivo específico del programa, la entrega de apoyos a las IMFs para la adquisición de software e infraestructura. En lo que respecta al cuarto objetivo específico, si bien los procesos para realizar evaluaciones externas e internas parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del *PRONAFIM*, ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMFs. El quinto objetivo específico se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento, sin embargo, la falta de una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa, pueden socavar el establecimiento de estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera. El sexto objetivo específico del *PRONAFIM* es que el menor grado de congruencia muestra respecto a la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso: no se han encontrado herramientas normativas y organizacionales que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

3.2 Diagnóstico básico sobre el marco lógico: elementos preliminares y bases para su desarrollo

3.2.1 Introducción

El presente documento sintetiza el análisis de la evidencia recopilada para realizar una evaluación de la congruencia organizacional del *FINAFIM* en la búsqueda de sus objetivos formales planteados.

En la primera sección de este documento, se realizó un análisis formal de los instrumentos y mecanismos organizacionales que puntualizan los fines y objetivos del programa, con el propósito de sistematizar, ex ante, los elementos que guían el accionar organizacional y de sus agentes. En ese estudio, se encontró evidencia preliminar que apuntaba a dos consideraciones importantes. Primero, el objetivo del programa se define como un objetivo de intermediación que busca impactar en un grupo de sistemas sociales y actores llamado “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, con la finalidad última de impactar positivamente sobre las posibilidades de actuación y desarrollo de grupos vulnerables de la sociedad mexicana con la capacidad para generar negocios productivos. Un SIM entonces, que se plantea en la formalidad, creará las condiciones de mercado equitativas y mínimas para incentivar y posibilitar el acceso al crédito necesario para impulsar micronegocios rentables que sean el primer paso para el desarrollo de actitudes y posibilidades emprendedoras en la población vulnerable.

Este primer objetivo y el análisis de la lógica organizacional llevan a comprender que este es un programa de intermediación que busca impactar en un sistema de actores con el fin de crear **las condiciones mínimas de desarrollo de un mercado equitativo y de bajo costos de transacción** para cierto grupo de la población. Dos impactos fundamentales apuntan como mediciones del éxito de un programa así: el **desarrollo de un mercado eficiente y equitativo de microfinanciamiento** y el **impacto en las posibilidades de desarrollo económico de la población vulnerable**.

Segundo, es evidente que entre estos dos objetivos de impacto general, **la organización se ha planteado construir mecanismos que vayan creando, en un proceso, las condiciones para que al alcanzar el primero, de forma lógica, se alcance el segundo.** En otras palabras, la lógica organizacional se ha concentrado en crear las condiciones para el desarrollo del mercado, asumiendo, por lo pronto, que el éxito en este objetivo generará impactos en el segundo de ellos. Lograr un objetivo de impacto, sin embargo, no es una cuestión mecánica, sino de un proceso que se gesta en el tiempo, donde las personas involucradas aprenden. En otras palabras, debe ser visto como un devenir que sufre cambios, tiene fases y evoluciona en el tiempo. Un proceso de este tipo implica atender, como organización, el desarrollo y evolución de un sistema, con el fin de crear ajustes en el tiempo, aprendiendo de los errores y generando las condiciones paso a paso. Un programa como el *FINAFIM*, entonces, tiene una lógica organizacional con una meta móvil en el tiempo que implica cambios estructurales, así como en el comportamiento de diversos actores sociales, lo que significa, en forma lógica, procesos y etapas. En corto, lograr el impacto esperado es posible después de un proceso de cambio y transformación en las condiciones materiales, así como en los valores de una importante cantidad de actores sociales.

En el apartado previamente citado, se identifica que las bases de orden lógico de estos conceptos se encuentran definidas en los documentos formales del programa. Sin embargo, con el fin de diagnosticar cómo la organización va logrando este impacto, sería necesario estudiar con mayor detenimiento el proceso de aprendizaje y la dinámica organizacional, que se ha gestado para impactar en la realidad de un sector social sumamente complejo como lo son los beneficiarios y la población objetivo del programa (las microfinanciadoras y la población vulnerable, respectivamente). En otras palabras, sería esperable encontrar, a la luz del análisis dinámico del accionar organizacional, un proceso de adecuación de criterios y aprendizaje de estrategias diferenciadas en el tiempo. Por ejemplo, sería esperable que los criterios con los que se inició el programa se fueran aclarando y modificando conforme la experiencia y el propio desarrollo del sistema lo permitía. La experiencia seguramente ha permitido aprender mejores maneras de inducir y controlar al

mercado de microfinanciamiento. Hacerlo implicaría, en forma lógica, el desarrollo de estrategias organizativas diferenciadas: no son los mismos criterios de análisis y evaluación, por ejemplo, para aprobar o apoyar una microfinanciadora nueva que a una madura; como tampoco serán las mismas estrategias a utilizar para definir la integración de las redes de microfinanciadoras al principio del programa que en este momento cuando ya hay una maduración de varias de estas organizaciones. Más allá, las decisiones de incubación, crecimiento y desarrollo de las microfinanciadoras, como oferta, requieren de una visión estratégica que sea capaz de comprender la evolución de esta oferta así como la evolución diferenciada de la demanda.

Para analizar esta dinámica organizacional, objetivo de esta segunda sección, se requirió de **evidencia longitudinal**, con el fin de comprender cuáles son los criterios organizativos que se han venido creando en el tiempo, y cómo responden a un proceso de aprendizaje. No sólo esto, sino además que mediante esta evidencia se busca vislumbrar si los criterios y el aprendizaje desarrollado se han mantenido en forma lógica, encadenada y congruente.

En la realización de un estudio longitudinal, dadas las limitaciones de tiempo y recursos para desarrollar este estudio, se tomó la decisión de realizar un análisis de las **actas del Comité Técnico del FINAFIM** desde su inicio (año 2001) hasta junio de 2006. Esta es una evidencia limitada, sin lugar a dudas. Lo es porque la riqueza en la toma de decisiones y de las discusiones dentro del Comité, y de la relación entre éste y la administración del FINAFIM, no puede ser capturada únicamente por estos instrumentos. De la misma manera, las decisiones en un Comité de este tipo son una combinación de cuestiones operativas y estratégicas, que depende de los casos particulares tratados (y que no siempre se reflejan en las actas que este cuerpo colegiado genera en cada sesión). Sin embargo, y a pesar de estas limitaciones, es una evidencia rica si se le toma longitudinalmente, pues permite comprender cómo se han construido criterios a lo largo del tiempo, cuáles criterios, y si éstos han mantenido una lógica con cierta congruencia y dirección hacia el fortalecimiento y clarificación de los dos impactos globales del programa: el mercado de microfinanciamiento y, con ello, el desarrollo de capacidades y oportunidades de

negocio para la población objetivo. Tomada con cuidado y sin pretender que los valores absolutos y relativos de los criterios construidos para el análisis de las decisiones sustantivas del programa sean generalizables de un comportamiento tipo, el análisis longitudinal de los procesos decisorios permite vislumbrar el tipo de prioridades y aprendizajes que se fueron gestando dentro del Comité a lo largo del tiempo, así como las señales de congruencia e impacto que se enviaron a la organización del *FINAFIM* para su accionar. El estudio que se presenta a continuación, analiza los resultados de clasificación de las decisiones y los criterios que se encuentran en las actas. Se analizaron un total de 73 actas desde enero de 2001 hasta junio de 2006, componiendo el 100% de las mismas en el periodo. La metodología utilizada para el análisis de las actas del Comité Técnico se presenta en el Anexo 4, mientras que las gráficas generales y tablas que muestran los hallazgos principales de este análisis se encuentran en el Anexo 5.

El análisis longitudinal se desarrolla a través de la discusión de **4 subcadenas causales**, que se desprenden de la cadena causal que se muestra a continuación. Dicha cadena, cabe mencionar, ya ha sido presentada en la primera sección; sin embargo, para facilitar al lector su entendimiento y conexión con las subcadenas causales, vuelve a incluirse en esta sección. Las subcadenas, por otra parte, nos permitirán contar con una guía, con cierto detalle, para **comprender la congruencia, lógica y tendencia, desarrollada en el tiempo, respecto de la toma de decisiones organizativas, con miras a alcanzar los impactos deseados**. De esta manera se podrán establecer con mayor claridad los aciertos y los retos futuros en el desarrollo de criterios de decisión y acción más congruentes y sistemáticos, formalizados y explícitos, que guíen a la organización a generar el proceso que a su vez alcance los impactos deseados.

3.2.2 Cadena causal general del programa

Como guía, reproducimos el argumento de la cadena causal general definida como guía de este diagnóstico:

Al crear un sólido Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento (SIM), las fallas de mercado que hoy día existen en el sistema crediticio nacional pueden verse disminuidas o resueltas, de tal manera que la población objetivo principal pueda acceder continuamente y con base en sus propios méritos, al crédito necesario para llevar a cabo su actividad. Se puede suponer, por lo tanto, que la política que da vida al PRONAFIM, no desea apoyar a micro-financiadoras por que sí o en forma aislada, sino con la idea de crear un mercado (tanto oferta como demanda), un cúmulo de organismos, redes, relaciones, reglas y recursos que adquieran su propia dinámica, en beneficio de todos los involucrados.

Los pasos críticos de la cadena causal para alcanzar el impacto buscado son los siguientes:

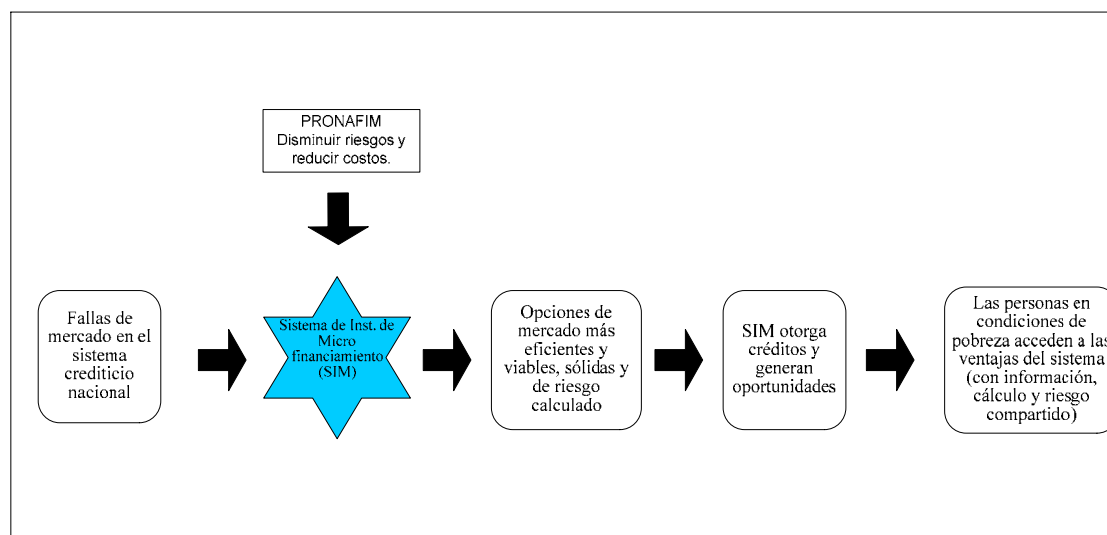
1. El programa, al alcanzar a los microfinanciadores, busca disminuir el riesgo que éstos enfrentan, generando mejor información (vía capacidades) y reduciendo los costos de transacción (compartiendo el riesgo);
2. se construye con ello un sistema o mercado que entra en relación positiva y en círculos virtuosos con los clientes actuales y potenciales, al cimentar un espacio de consolidación de
3. opciones de mercado más eficientes y viables, sólidas y de riesgo calculado con el fin de:
4. otorgar créditos y generar oportunidades sistemáticamente para que las personas en condiciones de pobreza y que tengan (o que potencialmente puedan tener) proyectos productivos viables, puedan acceder a las ventajas del sistema (que no es sólo crédito, sino información, cálculo y riesgo compartido, así como ventanas de oportunidad de negocios).

En términos gráficos, esta cadena causal se presenta en el Diagrama 3.2.

El PRONAFIM, bajo este esquema, por lo tanto, está dirigido a **crear las oportunidades estructurales o sistémicas de mercado** para que más gente en condiciones de pobreza, tenga las oportunidades y condiciones para salir de tal situación a través de obtener apoyo crediticio y técnico para sus proyectos productivos. Lograr esto, no puede medirse solamente en términos de impacto directo (cantidad de microcréditos otorgados), pues esta es una política de

intermediación. Bajo esta lógica, entonces, la **consolidación del mercado** implica no sólo la existencia de los créditos, sino del entramado sistémico que implica que esos créditos sean ofrecidos en cantidad suficiente por empresas competentes y que la población objetivo y los beneficiarios del programa se informen de manera más completa, en condiciones de riesgo compartido, y reduciendo los costos de transacción más graves en el camino. En este sentido, por lo tanto, resulta vital alcanzar un alto grado de **congruencia al momento de operativizar conceptos** tan importantes desde la visión y misión (como “sistema”, “mercado”, etc.) hasta los propósitos básicos de la organización y del programa (objetivos generales y particulares). La congruencia organizativa no sólo es vital debido a la cadena del impacto que hemos descrito, sino al hecho de que se está creando un mercado, se está induciendo la oferta para inducir a su vez la demanda (una oferta y una demanda, por cierto, que enfrenta graves limitaciones para gestarse en una lógica de mercado tradicional de crédito).

Diagrama 3.2. Cadena Causal del PRONAFIM.



Fuente: Elaboración propia

3.2.2.1 Principales subcadenas causales para el análisis longitudinal

Luego de haber definido la cadena causal implícita en la lógica de funcionamiento del programa, se han planteado las siguientes cuatro cadenas causales.

A. De microfinanciadora a mercado. *La creación de un mercado de microfinanciamiento depende en gran parte de dos variables: la solidez de sus unidades (microfinancadoras y micronegocios) y la relación sistémica virtuosa entre estos. Un mercado requiere de solidez, unidades de financiamiento, viables y sostenibles en el tiempo, que sean capaces de consolidarse y reproducirse, atendiendo a una demanda de microempresarios que encuentra en este proceso la palanca sustantiva de su creación y subsistencia. La interrelación de estos elementos podrá generar una lógica virtuosa de interacción entre ambos, en gran parte gracias a la intervención de un organismo como el FINAFIM, dadas las condiciones especiales de este mercado. La intervención del FINAFIM sobre este mercado tiene diversos ingredientes, algunos operativos (de consolidación inmediata) y otros estratégicos (de consolidación de largo plazo). Ambos elementos de intervención son importantes en el desarrollo de un mercado de este tipo.*

A la luz del análisis de los criterios de decisión encontrados en las actas del Comité Técnico, es posible observar cómo se generó un proceso de aprendizaje consecutivo. Las prioridades iniciales en la toma de decisiones del Comité apuntaron a asegurar las condiciones financieras y organizativas mínimas para el desarrollo de las IMFs, en primera instancia, y que posteriormente podrían llevar a la creación y consolidación de un mercado de microfinanciamiento. En parte, este proceso de aprendizaje en el seno del CT puede deberse a un considerable margen de flexibilidad (y libertad) con el que cuenta este órgano colegiado para ajustar las

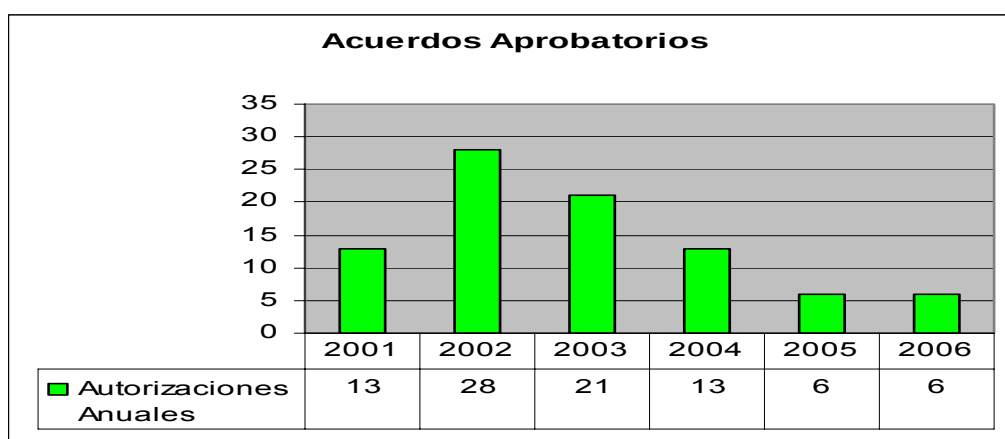
políticas operativas del programa de acuerdo a las condiciones cambiantes del mercado.

Cabe considerar en este sentido, el primer tipo de decisión analizada: la aprobación de solicitudes presentadas por diversos organismos crediticios para participar como IMF del *FINAFIM*. En la tabla sobre Criterios de Aprobación de IMFs (D1), por ejemplo, se puede observar la importancia que las variables de requisitos financieros y de experiencia tienen respecto de las relativamente escasas cuestiones de impacto que aparecieron en la discusión: la situación contable y la estabilidad y solvencia financieras han sido la preocupación principal en los criterios gestados. Incluso se observa cómo a lo largo del tiempo, estos criterios se han venido consolidando, haciendo que esta decisión esté en principio más sistematizada. Aunado a lo anterior, aproximadamente el 65% de las solicitudes que fueron aprobadas estuvieron acompañadas de recomendaciones de tipo financiero y contable para las IMFs, cuyo fin está dirigido, por un lado, a garantizar la devolución de los créditos otorgados por el *FINAFIM*, y, por otro, mejorar la operación y manejo de los créditos por parte de la misma IMF. Esto último, sin duda, juega un papel fundamental en la primera fase de vida del programa (2001-2006), dado que está dirigido a consolidar y fomentar individualmente a las instituciones de microfinanciamiento.

En la tabla sobre los criterios de Aprobación de Créditos Subsecuentes (D2) se puede apreciar una lógica congruente en este sentido: el peso del análisis y los criterios del Comité se cargan claramente hacia el análisis de la consolidación de las microfinancieras, más que a la fortaleza, por ejemplo, de sus planes futuros o el fortalecimiento de sus condiciones para sostener su programa de créditos. Las señales que desde el Comité se envían a la organización del *FINAFIM*, sin duda, en esta primera fase del programa están más ocupadas en generar las condiciones mínimas de operación de un mercado de microfinanciamiento (vía consolidación individual de las IMFs), que por otras acciones organizativas que implicarían impulsar el mercado en forma equilibrada en el largo plazo.

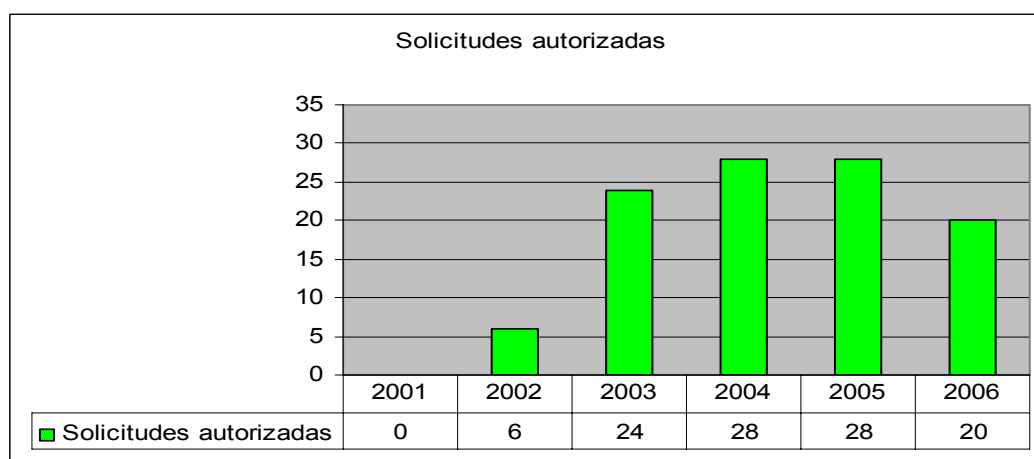
Como complemento de lo expuesto, pueden compararse las tendencias que estas dos primeras decisiones han mostrado en los primeros años de vida del programa (Ver Gráficas 3.1 y 3.2)

Gráfica 3.1. Aprobación de IMFs.



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 3.2. Autorización de créditos subsecuentes.



Fuente: Elaboración propia

Se hace evidente a través de estas gráficas que durante los primeros tres años del programa el énfasis estuvo puesto en autorizar la incorporación de organismos

crediticios (lo cual resulta lógico como un esfuerzo que busca “echar a andar” a las IMFs), mientras que en los restantes tres años se ha puesto mayor énfasis en otorgar más apoyos crediticios a las IMFs ya incorporadas al PRONAFIM, con el fin de consolidar su operación y funcionamiento. Como ya se ha mencionado, los criterios principales con base en los cuales se han aprobado los créditos subsecuentes han estado sustentados principalmente en cuestiones de carácter financiero y en el cumplimiento de las obligaciones de pago de las IMFs con el FINAFIM. Criterios estratégicos de consolidación en el largo plazo como el aseguramiento del impacto en la demanda parecen no estar siendo priorizados en estos momentos. Aunado a lo anterior, la autorización de solicitudes de incubación de microfinancieras (cuyo propósito principal está dirigido a atender poblaciones objetivo muy necesitadas o en zonas de difícil acceso, cuestión directamente vinculada a aspectos de impacto socioeconómico) ha sido muy escasa: sólo se han autorizado diez incubadoras durante el periodo 2002 -2004, y a partir de ese último año parece haberse decidido no otorgar más créditos para este tipo de microfinancieras. La apuesta principal ha sido fomentar y consolidar aún más a las IMFs ya conocidas y financieramente sólidas, que apostar por nuevas y pequeñas microfinancieras. La duda estratégica que queda ante esta decisión es si con esto no se estará descuidando la atención a poblaciones (o zonas) donde el riesgo y el impacto generados por la entrega de apoyos a la población objetivo pueden ser considerablemente mayor, aunque a un riesgo más alto. En corto, habría que definir si esta estrategia no apunta a una consolidación de la oferta de créditos de menor riesgo (los ya estables y probados en cierta población). La reducción del riesgo es sin duda una fuente de estabilidad de la oferta, pero habría que cuestionarse si no es necesario todavía, para inducir demanda, aceptar un grado de riesgo mayor y, por lo tanto, de esfuerzo mayor en zonas y poblaciones de riesgo relativamente más alto.

Sin duda, esta inclinación por enfatizar este tipo de decisiones y criterios contables y financieros tiene una lógica: una organización microfinanciadora debe ser sana y sólida en sus bases, para generar un círculo virtuoso de créditos, tasas, y recuperación. Sin embargo, cabe preguntarse, aún cuando los criterios parecen haber evolucionado en el tiempo, si se tiene una claridad estratégica suficiente para

definir cómo debe evolucionar la oferta para inducir una demanda que indudablemente enfrenta importantes retos para sostenerse. Apostar en esta fase de consolidación del *FINAFIM*, por la estabilidad de la oferta (bajo el supuesto que las IMFs ya incorporadas al programa, y relativamente sólidas, tienen una vocación social dirigida a la población objetivo), puede considerarse un paso importante y necesario, pero estratégicamente podría estarse descuidando la demanda de alto riesgo (aunque de impacto alto), que es parte de la razón de existencia de un regulador como *FINAFIM*. Otra manera de interpretar esta situación es que se está buscando, primero, establecer las bases seguras de las microfinanciadoras, con el fin de que la atención de éstas hacia la población objetivo sea lo más sólida, justa y equitativa. En todo caso, lo importante sería definir explícitamente, con criterio estratégico, cómo se alcanzará en el tiempo este equilibrio.

Desde un punto de vista más severo, podría argumentarse que un mercado de este tipo, en estricto sentido, se compone tanto de oferta como de demanda. Las microfinanciadoras son fundamentales, pues constituyen la oferta de este mercado. Pero la demanda sería una consideración crítica: ¿los criterios considerados son suficientes para fortalecer la oferta? ¿Su fortalecimiento automáticamente generará demanda (y del tipo de demanda que se busca fortalecer o apoyar)? ¿Cuáles son los niveles de riesgo (de alto a moderado) que es necesario acatar para inducir la demanda? Estas parecieran ser preguntas importantes que a la luz de los procesos decisorios del Comité desde 2001 sería difícil llegar a una conclusión precisa respecto de los criterios o claridad estratégica que se tiene hoy día para contestarlas.

B. *Hacia un mercado integrado: la creación de redes.* *¿Cuál es la estrategia de generación de redes? En el marco lógico del programa, este parecería ser un punto neurálgico. Si es claro que el programa no existe para apoyar microfinanciadoras por que sí, sino para la creación de un mercado de microcréditos, la consolidación de microfinanciadoras individuales debe traducirse en una construcción de redes autónomas que generen una dinámica virtuosa entre oferta y demanda: oferta suficiente y profesional,*

enfocada al cliente y justa en su trato, ante una demanda siempre con necesidades y condiciones particulares que la oferta debe considerar. En todo caso, la recomendación sería definir dentro del programa si realmente procede crear y fomentar la vinculación y el establecimiento de redes. Asimismo, cabría precisar, qué significa una red, cómo se mide, y cuáles son los resultados esperados, de una manera suficientemente operativizada para ser medida o analizada. Si se considera procedente, entonces, le competará al PRONAFIM, por conducto del Comité Técnico del FINAFIM, establecer la estrategia respectiva, marcando los plazos y cumplimiento de objetivos.

El desarrollo y fomento de redes es un elemento difícil de medir, sin duda, pero aún más difícil de identificar como una causalidad simple. En efecto, el desarrollo de redes es un proceso de múltiples estrategias y múltiples acciones en el tiempo. Las redes requieren que sus elementos tengan un mínimo de capacidades y viabilidad, y a la vez de esfuerzos específicos para acercar a sus nodos y organismos, con el fin de construir relaciones mutuamente benéficas y de aprendizaje común.

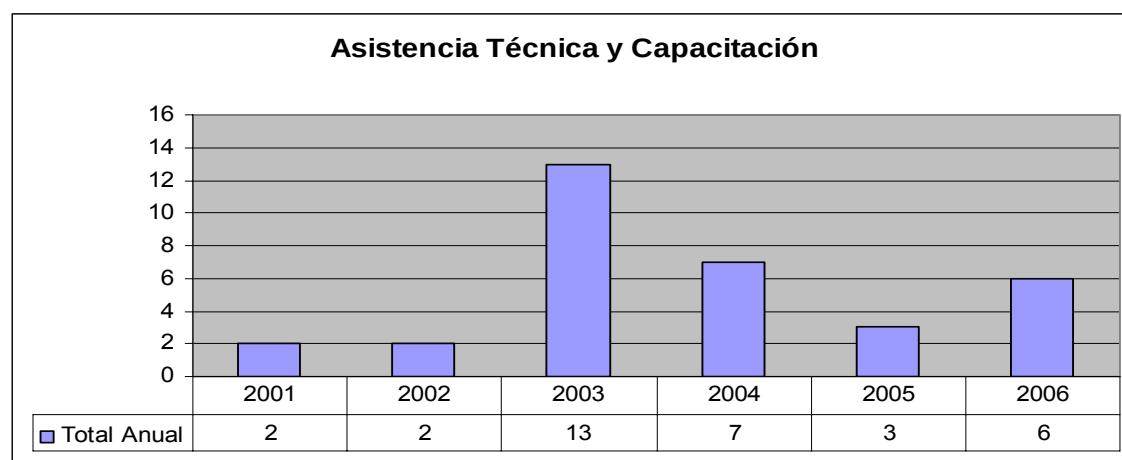
Las actividades de capacitación y asistencia que se apoyan desde el Comité, buscan impactar en algunos momentos a cada IMF para consolidarlas como organización en lo individual, y otras explícitamente para desarrollar redes entre tales organizaciones en la búsqueda de sinergias. Asumimos que la primera, sin embargo, es una acción indirecta de formación de redes, ya que, como dijimos, las redes requieren que sus componentes existan, sean viables y tengan capacidades para mantenerse y participar en la misma red.

Los acuerdos vinculados a acciones de capacitación y asistenta técnica (tablas y gráficas vinculados a D5), muestran cómo en el proceso de generación de criterios para fortalecer las redes el programa apenas comienza a establecerse. No sólo es el aparentemente reducido número de decisiones de fortalecimiento institucional y técnico que se han discutido, sino las escasas reuniones, foros y talleres a escala nacional que han sido posible generar (ver Gráficas 3.3. y 3.4.).

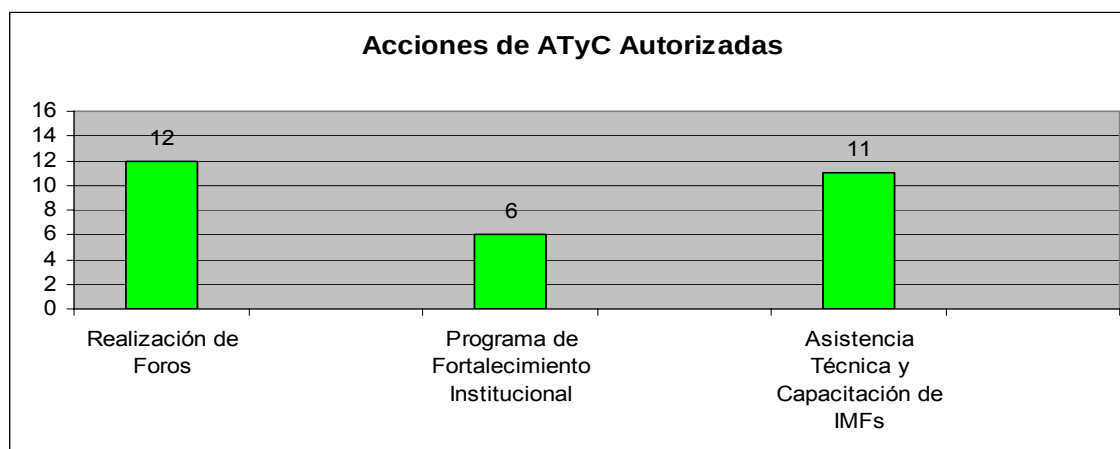
Con base en lo anterior, cabe mencionar que el FINAFIM cuenta con diversas acciones de capacitación y asistencia técnica. En primer lugar, aquellas ya

mencionadas que se refieren al apoyo individual a las IMFs, dirigidas a mejorar sus capacidades financieras y operativas. En esta misma dirección se enfocan los cursos de contabilidad y finanzas, que aún siendo de carácter nacional o regional, también están orientadas al fortalecimiento individual de las IMFs. Por otro lado, se encuentran los seminarios de estudios de caso, que están más enfocados a la cuestión de redes y creación de sinergias entre las instituciones, pues es ahí donde las IMFs más experimentadas les enseñan sus mejores prácticas a instituciones nuevas o “más pequeñas”. Sin embargo, hay que tener presente que la creación de redes supondría avances más profundos que sólo el intercambio de experiencias entre las instituciones de crédito. Por último, el *FINAFIM* puede otorgar apoyos a las redes de instituciones ya existentes, pero éste tipo de acciones han estado muy acotadas durante el periodo de tiempo analizado.

Gráfico 3.3. Acciones de Asistencia Técnica y Capacitación (Total por años).



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 3.4. Tipo de acciones de Asistencia Técnica y Capacitación Autorizadas.

Fuente: Elaboración propia

En sintonía con las decisiones previamente analizadas, las acciones de asistencia técnica y capacitación del programa están principalmente orientadas a fortalecer, primero, individualmente a las IMFs. Esto resulta lógico dado que para crear una red se necesitan primero a organizaciones financiera y contablemente sólidas que la van a componer. Sin embargo, y a pesar que el mercado de microfinanciamiento ha crecido desde 2001 con la intervención del programa, es claro que la definición de criterios y el establecimiento de un marco lógico de acción que ligue el efecto de generar las redes para alcanzar un verdadero SIM (o un mercado), aún están por definirse en este programa.

C. Consolidación de la oferta y fortalecimiento de la demanda: *Incubación, crecimiento y evolución de las microfinanciadoras. Estas son organizaciones que como tales evolucionan y cambian en el tiempo. Asumiendo que el programa se traduce en un impulso sin precedentes en la creación y fortalecimiento de microfinanciadoras, el programa debe generar criterios claros para establecer estrategias diferenciadas en el tiempo, dependiendo de la evolución de cada microfinanciadora y de la propia demanda.*

En el caso de las decisiones sobre solicitudes de Autorización de apertura de sucursales (D3) la necesidad de fortalecer las bases financieras de las

microfinanciadoras, en general, parecerían encontrarse en un cercano segundo lugar respecto de las discusiones respecto de la ubicación de las propias sucursales. Este aspecto podría indicar un paso en la vía correcta, pues las consideraciones de “impacto esperado” (asociadas a la ubicación específica de las posibles sucursales) comienzan a ser importantes en la definición de los criterios organizativos de acción. Sin embargo, cabe mencionar, en las actas del Comité prácticamente no hay discusiones de impacto sobre la población objetivo con relación al lugar de apertura de las sucursales, sino una mera presentación de sus posibles ubicaciones como un dato complementario a las discusiones de carácter financiero y contable. Como en el caso de las decisiones D1 y D2, la discusión sobre la apertura de sucursales está basada principalmente en este tipo de aspectos crediticios, lo cual sugiere que una vez más (al menos en esta fase del programa) las decisiones tomadas por el Comité Técnico están dirigidas a fortalecer en forma individual a las microfinancieras ya existentes que han evidenciado cumplimientos en sus pagos al fideicomiso, entre otros aspectos financieros relevantes.

En el caso de las solicitudes de incubación (tabla y gráficas de la decisión D4), la cuestión respecto del equilibrio entre los criterios financieros y de impacto ya no es tan clara, aún cuando podría considerarse un asunto crítico en la definición de criterios para fortalecer y expandir un SIM. El proceso de incubación, en términos relativos, ocupa pocas discusiones en el comité (como ya se ha mencionado, 10 veces de 2001 a 2006 y realmente concentradas en 2002, 2003 y 2004).

Es probable entonces que las acciones de incubación hayan sido sumamente difíciles y en ocasiones poco viables. La decisión de apoyar la creación de sucursales desde microfinanciadoras ya establecidas más que la generación de nuevas organizaciones (desde cero), puede ser explicable de este modo. Las condiciones del mercado naciente de microfinanciadoras puede ser una explicación a este fenómeno: la dificultad de acceso, las condiciones y capacidades limitadas de la potencial demanda, aparece como variables explicativas de la posible baja efectividad de la estrategia de incubación. Desde el lado de la oferta, el mayor énfasis puesto en la apertura de sucursales también puede deberse a que las instituciones de crédito ya consolidadas “saben hacer el negocio” (por experiencia,

capacidades y personal) y porque cuentan con metodologías de trabajo y tecnologías más sólidas. Si bien esto es lógico y entendible, sin embargo, podría considerarse necesario mantener una estrategia de tipo incubación y búsqueda de nueva oferta y demanda (aún en condiciones extremas) con el fin de consolidar el mercado naciente de microfinanciamiento. Existen algunos riesgos de mediano y largo plazo para un mercado de microfinanciamiento, lógicos para cualquier mercado: la consolidación de un número reducido y exitoso de oferentes que puedan, sin embargo, convertirse en factores de concentración de mercado o que generen dinámicas de “selección adversa”. Por ejemplo, la vigilancia de este sistema debe tomar en consideración la posibilidad de que se estén generando “barreras de entrada” que hagan difícil el nacimiento de nuevas y pequeñas microfinanciadoras. En este sentido, por lo tanto, resulta importante definir el tamaño viable del mercado de las IMFs, de tal forma que no sólo se apoyen a instituciones grandes (que por economías de escala tienen mayores posibilidades de ser financieramente eficientes), sino también a IMFs relativamente más pequeñas que, si bien pueden asociarse a un nivel de riesgo mayor, también sus acciones pueden tener un impacto más significativo en la población objetivo.

D. Seguimiento, regulación y evaluación como mecanismos de inducción. *El programa es, como se ha dicho, un programa de intermediación: aspira a modificar la situación del contexto (en este caso la carencia de un mercado, suficiente, justo y equitativo) a través de inducir ciertos comportamientos y prácticas en actores y organizaciones (microfinancieras con solvencia técnica, cálculo del riesgo, apalancamiento y financiamiento sano, sistemas de control y seguimiento). El control y seguimiento que lleva a cabo el fideicomiso sobre las IMFs se convierten entonces en una de las variables más importantes para la inducción de comportamientos esperados y un aspecto clave para el éxito del programa. La regulación del mercado, poco a poco, se convierte en el principal instrumento de FINAFIM para lograr los objetivos de esta política. Seguimiento y regulación implican una forma de control dinámico: es decir, atraviesan la actividad y las funciones del FINAFIM en*

todas sus etapas decisorias. Del tipo de regulación y evaluación que se gesta en el FINAFIM, se puede inferir el tipo de comportamientos y dinámicas que se espera inducir en la oferta y en la demanda.

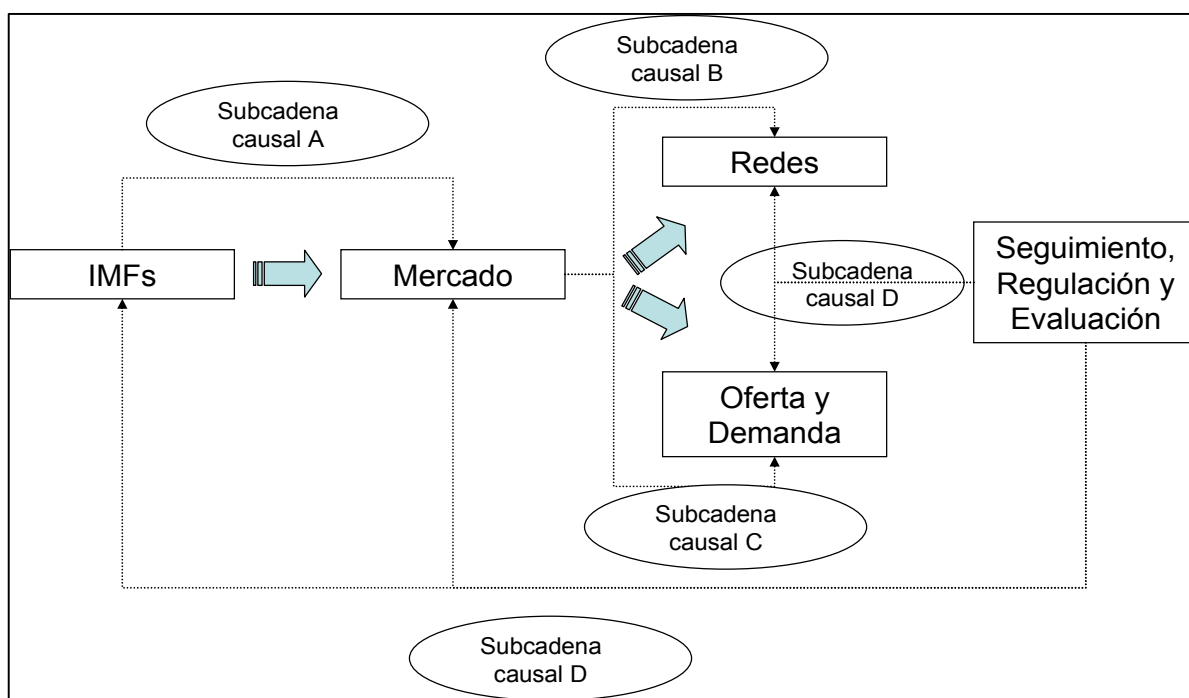
La inducción de prácticas y comportamientos eficaces y eficientes en un mercado es una situación compleja. En la lógica de los mercados, se asume, son las consecuencias de los actos lo que mueve, en gran parte, a los agentes a calcular las posibilidades de éxito o fracaso de ciertos comportamientos. En el caso del Comité, estas decisiones se han convertido en críticas con el transcurso del tiempo (decisión D6): la mayor parte de las decisiones en esta materia fueron tomadas por el Comité en el año 2005, sobre todo a través de evaluaciones internas y externas. En cuanto a las evaluaciones internas, se busca establecer los criterios básicos para inducir a las microfinanciadoras a desarrollar y establecer las mejores prácticas. Sin duda, el mayor peso de estas evaluaciones se dirige al fortalecimiento en el corto plazo de las cuestiones financieras, dejando a un segundo plano cuestiones de impacto (excepto en cuestiones de atención a los clientes y usuarios, donde estas evaluaciones ponen gran énfasis). En lo que se refiere a las evaluaciones externas, prácticamente no hay discusión sobre aspectos metodológicos a los que las instituciones externas deben apegarse para realizar los servicios para los cuales fueron contratadas.

Es de particular importancia enfatizar que el seguimiento y la regulación son piezas sustantivas del accionar el Comité y del FINAFIM. Esta es una actividad transversal, que forma parte e impacta en cada una de las fases decisorias del programa: desde cuestiones muy operativas (como la definición de tasas de interés), hasta cuestiones más estratégicas como el tipo de organizaciones que se aportan, se fortalecen o capacitan. El hacer explícito los criterios de decisión, los resultados obtenidos de la aplicación de los mismos en el tiempo (con resultados diferentes que han permitido el aprendizaje y la mejora en los propios criterios) parecería ser el paso adecuado. En este sentido, el objetivo consistiría en institucionalizar la toma de decisiones, dando una guía para los futuros miembros del Comité o para generar mecanismos explícitos que guíen a las diferentes partes decisoras del programa. En

este sentido, la institucionalización de los criterios sustantivos para la toma de decisiones del CT podría cumplirse no necesariamente a través de la creación de manuales de procedimientos para este órgano colegiado, sino mediante una modificación a las Reglas de Operación del programa, lo cual permitiría hacer explícito y de conocimiento público los aspectos principales sobre los cuales CT instrumenta acuerdos.

Puesto en otros términos, el *FINAFIM* a través de las acciones de seguimiento y de evaluación de las IMFs cuenta con un primer mecanismo de inducción de comportamientos de las IMFs. Dicho mecanismo permite garantizar que las instituciones de crédito paguen al fideicomiso los créditos otorgados por éste, y, en consecuencia, también asegura la continuidad y sustentabilidad del programa. Por otro lado, las actividades de regulación desempeñadas por el fideicomiso consisten en un segundo mecanismos de inducción, el cual está dirigido a desarrollar, fomentar y difundir prácticas comerciales y financieras sanas y transparentes. La regulación, por lo tanto, tiene un enfoque de más largo plazo pues debería estar dirigida a generar dinámicas sinérgicas autosustentables entre las IMFs y en su relación con el *FINAFIM*. Sin dudas, tanto la inducción de comportamientos mediante el seguimiento y la evaluación (visión más a corto plazo), como a través de la regulación (más a largo plazo), son elementos complementarios y esenciales para el éxito del *PRONAFIM*.

Para finalizar esta segunda sección del documento, el Diagrama 3.3 presenta gráficamente la relación entre las subcadenas causales descritas anteriormente.

Diagrama 3.3. Subcadenas causales del PRONAFIM.

Fuente: Elaboración propia

3.2.3 Recomendaciones de Mejora Organizacional

Del análisis de los objetivos de impacto, de los mecanismos formales de definición de la acción del programa y de la dinámica de decisión observable a través de las actas del Comité es posible proponer una serie de lineamientos fundamentales para la creación de un marco lógico de acción del programa hacia el futuro. Estos lineamientos buscan guiar hacia el establecimiento formal y explícito de criterios de decisión que permitan a la organización identificar con mayor claridad los criterios y decisiones estratégicas para alcanzar los impactos esperados.

- **Impactos secuenciales y cruzados.** Parece necesario que la organización y el Comité establezcan con gran claridad la lógica de consecuencias y relaciones entre los siguientes elementos: la microfinanciadora como tal (gestación y evolución), el grupo de microfinanciadoras que componen la oferta (gestación y evolución), las condiciones específicas de la demanda (gestación y evolución). Una

microfinanciadora exitosa puede ayudar a crear una oferta exitosa. Pero el camino que lleva de uno a otro requiere de mayor clarificación. Sin duda, las variables que hablan de salud financiera y buenas prácticas contables forman parte de la ecuación, pero no son suficientes. ¿Cuándo una buena microfinanciadora cumple con su trabajo para generar el impacto buscado? ¿Cuáles son las etapas que vive una microfinanciadora y el grupo que éstas conforman para alcanzar el impacto buscado? ¿Existen estrategias diferenciadas que el programa debería tomar en cuenta, dependiendo de tales etapas? Estas preguntas se repiten para el caso de la demanda: ¿cuáles son las etapas que vive la demanda? ¿cuál es la evolución ideal de un negocio (o del nivel de vida del beneficiado y de su hogar) financiado? ¿cómo incentivar la demanda de mayor impacto?

- **Criterios por etapas y control de la evolución.** Medir el impacto de este programa requiere avanzar en dos vías. Primero establecer las fases que la oferta y la demanda pueden experimentar, en conjunto y en cada parte que las compone (es decir, como sistema y tomando en cuenta a los elementos del sistema). Cada fase lleva su lógica y tiene sus énfasis. Es entendible que en una primera etapa la preocupación sea alcanzar la mayor cobertura y solidez financiera posible, pero es probable que en subsiguientes etapas sean elementos críticos cuestiones como eficacia y equidad (esto significa, respectivamente, que los apoyos lleguen a quien debe llegar, efectivamente y que lleguen a donde tiene más impacto, aunque pueda ser más costoso y riesgoso). Estas fases permitirán establecer el segundo elemento crítico: al ser un programa de intermediación, el impacto puede también ser dividido en etapas: impactos diferentes corresponden a etapas diferentes. La organización y sus actores requieren criterios claros para no perder de vista los objetivos finales, pero es igual de importante que tengan las herramientas e información para dirigir al programa e identificar las etapas de evocación de los impactos, que permitan decisiones estratégicas para incrementar la probabilidad de alcanzar los impactos.

- **Portafolios social y económicamente efectivos.** Las microfinanciadoras, como organizaciones que requieren ser rentables, forman parte ya de un mercado inducido de microfinanciamiento. La demanda de este sistema es, sin duda, muy problemático, pues justamente es una demanda que encuentra condiciones muy

difíciles para su desarrollo. Además, el programa tiene un objetivo explícito de impacto social sobre los más vulnerables. Esto hace necesario que el programa sea más sofisticado en su modelo lógico: no se puede alcanzar idealmente todos los objetivos, sino a través de un largo proceso de evolución del mercado y mediante intervenciones y regulaciones gubernamentales estratégicas, que se adaptan y se diversifican en el tiempo. Por ejemplo, parece absolutamente necesario que el programa tenga una perspectiva técnica clara del portafolio social y económicamente óptimo que las microfinanciadoras y su red deben atender para alcanzar el impacto deseado. Siendo que estas organizaciones requieren ser rentables para existir, y dadas las condiciones de la demanda (justo lo que hace necesario un programa como éste), implica que se requerirá generar criterios para lograr una mezcla óptima no sólo en términos económicos financieros (cuestión que hasta ahora el programa parece haber apostado) sino a un portafolio óptimo socialmente (por ejemplo, una mezcla entre créditos rentables de poco impacto social relativo y préstamos más riesgosos pero de alto impacto social relativo). Técnicamente, sin duda, hablar de un portafolio socialmente óptimo (y financieramente viable, por supuesto), es una cuestión de mayor complejidad, que implica un proceso de aprendizaje que es posible encontrar hoy día en el análisis de las actas, tal como hemos visto en este capítulo. En este tipo de portafolios no existe una regla universal financiera y económica, sino que implica un proceso de error y experimentación, de aprendizaje. Sin embargo, sin este esfuerzo, sería difícil hablar de un marco lógico creíble y funcional para un programa como PRONAFIM.

3.2.3.1 Hacia una estrategia organizacional para el PRONAFIM

Para dar un primer paso en este sentido podría tomarse en consideración la siguiente propuesta, la cual está apoyada por el cuadro 3.2. Se trata de una combinación de cuadrantes en donde el eje horizontal representa el impacto alcanzado en la población objetivo del programa debido a la distribución de los apoyos, mientras que el eje vertical constituye el riesgo que entraña destinar recursos a los distintos proyectos de las IMFs. Como se aprecia, tanto el riesgo como el

impacto puede ser mayor o menor y su combinación nos arroja una estrategia y una perspectiva particular. Veamos los cuatro casos:

Cuadro 3.2. Portafolios social y económicamente efectivos.

		IMPACTO	
		+	-
RIESGO	+	I ESTRATEGIA DE APOYO CRÍTICO	II ESTRATEGIA POR EXCEPCIÓN
	-	IV ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA Y SOCIAL	III ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA SIMPLE

Fuente: Elaboración propia

I. Estrategia de Apoyo Crítico (+ riesgo y + impacto). Se entiende como un portafolio “socialmente estratégico”, pues si bien el riesgo de los proyectos de este cuadrante es relativamente alto, también lo es su impacto en aspectos socioeconómicos, aspectos estos últimos sumamente importantes como parte de la política pública sustentada por el programa.

II. Estrategia por Excepción (+ riesgo y – impacto). Se refiere a un portafolio “socialmente rechazable” dado que no sólo el riesgo es alto (que tiene su repercusión en tasas de interés altas para la población objetivo), sino que además el impacto que genera esta combinación es relativamente pobre.

III. Estrategia de Consolidación Financiera Simple (- riesgo y – impacto). Se entiende como un portafolio “cómodo” financieramente para las IMFs pues otorgan créditos a niveles de riesgo (y tasas de interés) reducidos, con amplias posibilidades de recuperar lo invertido, tanto par las IMFs como para el programa, pero que no generan un impacto socioeconómico relevante, que es, reiteramos, uno de los objetivos fundamentales del programa.

IV. Estrategia de Consolidación Financiera (- resigo y + impacto). Se refiere a una situación financiera y socialmente deseable pues a bajos niveles de riesgo y tasas de interés, se está generando un impacto socioeconómico considerable.

Hay que considerar que este cuadro parte del supuesto que el programa está actuando en la generación de un mercado de crédito, diferente a aquellos mercados de la banca tradicional. En este mercado, el de micro financiamiento, el impacto social es fundamental, pero se asume que no podrá ser atendido si no es en condiciones de una oferta que sea sustentable, rentable, atractiva, como en cualquier mercado. La mezcla adecuada o la combinación del portafolio pareciera ser una decisión estratégica del *FINAFIM*, debido a las particularidades de este mercado, donde la oferta tenderá a moverse hacia parámetros de bajo riesgo y bajo impacto (por ser más estables y rentables).

De acuerdo con este cuadro, existen portafolios estratégicos diferentes que implican resultados particulares en el impacto y reacomodos lógicos de la oferta, bajo una lógica de racionalidad y rentabilidad. Con el objeto de hacer rentable la oferta de créditos, creemos que en esta etapa el *FINAFIM* ha buscado consolidar una oferta en el cuadrante IV, donde las IMFs, como oferta, puede satisfacer a un cierto tipo de demanda a través de otorgar créditos a la población objetivo a niveles controlables de riesgo (y en consecuencia, a tasa de interés muy convenientes), acompañados de un impacto social alto. Sin duda las IMFs, como cualquier organismo crediticio, pretende mantenerse en niveles controlables de riesgo, sin embargo, no es igualmente evidente que de forma natural tengan como prioridad otorgar créditos a proyectos que potencialmente pueden tener un impacto social alto. Por lo tanto, puede existir cierta tendencia de las IMFs a moverse hacia el cuadrante III, lo que implica una situación financiera “cómoda” para las IMFs, pero de bajo impacto social, que es donde está el interés sustantivo del *FINAFIM*.

El cuadrante I, por otra parte, muestra una estrategia que requiere considerar los casos donde el apoyo, si bien riesgoso, es socialmente crítico. El portafolio en esta estrategia es de alto riesgo pero se necesita -en aras del impacto social y la

continuidad del mercado- que existan incentivos para apoyar, con cálculo racional a proyectos en este cuadrante. Este es un cuadrante crítico a la regulación del *FINAFIM*, ya que la lógica de rentabilidad del mercado tenderá a desplazarse fuera de este cuadrante, a menos que exista regulación e incentivos para ello. En este cuadrante se encuentran no sólo proyectos riesgosos (por la naturaleza de la demanda en este mercado) sino probablemente dispersos y con potencial difícil de calcular. Se desprende de lo anterior que alcanzar esta situación puede ser sumamente complejo pues deben considerarse dos lógicas en principio contrastante: la búsqueda de beneficios y viabilidad para las IMFs (lo cual empuja a las instituciones de microcréditos a moverse hacia la zona de riesgo bajo) y el logro de los objetivos del *PRONAFIM*, que implicaría dirigirse a la zona de alto impacto, debido a los costos de transacción para medir con claridad la potencialidad de proyectos devenidos de la parte más vulnerable (y probablemente la más necesitada) de la demanda.

Es en este ámbito, al igual que en el caso de las IMFs que se encuentran en el cuadrante III, donde precisamente la intervención y regulación gubernamental debe mantenerse como fundamental, con el fin de regular el mercado de microcréditos para tomar riesgos en proyectos de alto impacto potencial. La estrategia del portafolio apuntaría entonces, por un lado, a impulsar o mantener un núcleo determinado y estable de IMFs dedicadas a otorgar créditos de alto riesgo y de alto impacto (cuadrante I); y, por otro, para inducir a instituciones en el cuadrante III (bajo impacto) y estimularlos a otorgar créditos que implican un impacto mayor (desplazamiento hacia los cuadrantes I o IV).

El cuadrante II, por último, muestra una combinación riesgo/impacto que el *FINAFIM* podría mantener en su portafolio sólo de manera excepcional, dada la naturaleza del impacto o de los proyectos específicos, pero no sería una parte estratégica del propio portafolio.

En síntesis, el *FINAFIM*, de acuerdo al segmento del mercado de crédito (microcréditos) que intenta cubrir y la población objetivo que busca afectar, debería alcanzar una combinación de portafolio mayormente concentrada en el cuadrante I (ver Cuadro 3.3.). Esto permitiría al programa lograr el cumplimiento de los objetivos

de carácter social (principalmente, creación de oportunidades para la población de bajos ingresos en zonas de marginación), acompañado de la estabilidad y viabilidad económica y financiera que las IMFs requieren para garantizar una oferta de microcréditos eficiente, eficaz y oportuna.

Esto no significa que el *FINAFIM* debe evitar tajantemente que existan IMFs que operen fuera del cuadrante I, sino que “estratégicamente” (de acuerdo a los objetivos y propósitos del *PRONAFIM*) es recomendable una concentración relativa de instituciones que otorguen créditos de cierto riesgo y que pueden tener un impacto social considerable, repetimos, en una lógica de portafolio. El programa supone, en este ámbito, que con el transcurso del tiempo y con la adquisición de capacidades y conocimientos, la población objetivo puede ser bancarizable en sentido convencional (sea a través del segmento PyME, como de la banca tradicional). En este sentido, la transformación de microempresarios hacia pequeños y medianos empresarios también puede verse acompañada por una evolución de instituciones de microcréditos a instituciones de crédito para las PyMEs. Bajo este enfoque, por lo tanto, el cumplimiento de los objetivos del programa (especialmente en materia de impacto) no sólo tiene que ver con el acceso y la entrega de créditos a la población objetivo, sino con la posible modificación o evolución del mercado, tanto de la demanda como la oferta.

Cuadro 3.3. Combinación estratégica de Portafolios social y económicamente.

		IMPACTO	
		+	-
RIESGO	+	I ESTRATEGIA DE APOYO CRÍTICO	II ESTRATEGIA POR EXCEPCIÓN
	-	IV ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA Y SOCIAL	III ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA SIMPLE

Fuente: Elaboración propia

Sin embargo, cabe mencionar, la bancarización no puede considerarse como la etapa final del *FINAFIM*, por lo menos en el corto y mediano plazo, debido justamente a las características particulares de la demanda de este mercado. En otras palabras, continuará siendo fundamental que existan políticas que incentiven la formación de nuevas microfinanciadoras, capaces y estables para atender y estimular a una demanda que requiere ser constantemente reconstruida. Esto significa una demanda donde la relación riesgo/impacto puede ser difícil de identificar con claridad y donde la generación de oportunidades para la población objetivo, una población vulnerable y que sufre constantemente de asimetrías graves de información y costos alto de transacción, son la regla. Nuevamente parece ser claro que un portafolio equilibrado y en constante revisión es una cuestión estratégica para el futuro del *FINAFIM*.

4 La Viabilidad Financiera y/o el Impacto Social de los Programas de Microfinanciamiento

El microcrédito se ha estudiado extensamente desde la década de los 1980s, a raíz del éxito del Grameen-Bank, aunque sus antecedentes se remontan hacia finales del siglo XVIII cuando los obreros alemanes, quienes idearon mecanismos informales de crédito, crearon cooperativas de crédito. El tema ha atraído la atención de sociólogos, antropólogos, economistas y politólogos debido a que su diseño incluye esquemas de participación social, política y económica. Han surgido, desde entonces, un sin fin de programas gubernamentales y de organismos internacionales para impulsar esta iniciativa. Por lo mismo, esta diversidad de enfoques ha incluido una discusión que ha dividido a los estudiosos del tema: la escuela de la viabilidad financiera de los programas e instituciones microfinancieras (generalmente defendida por los economistas) y la escuela de impacto social que argumenta que el microfinanciamiento proveniente de un programa gubernamental es un instrumento para canalizar y focalizar subsidios a la población de más bajos ingresos. Si hablamos del primer enfoque, habría que distinguir entre la viabilidad financiera de las IMFs y la viabilidad financiera del programa. En muchas ocasiones se genera una confusión al no tener claro a quien se está evaluando. La evaluación de las instituciones implica sus tasas de rendimiento y sus costos, sin considerar los posibles donativos que pudieran recibir. Este análisis nos diría que tan viable es la permanencia de esta IMF en el mercado, con y sin transferencias o donativos. Por otra parte, la viabilidad financiera del programa, va más por el lado de un análisis costo – beneficio para determinar si éste es el mejor destino de los recursos asignados o, si es posible obtener mejores resultados en términos de bienestar social, asignando los recursos a otro programa del gobierno.

Por otra parte, si hablamos del enfoque social, tendríamos que analizar su efectividad en disminuir la pobreza (o en general, su efectividad en el cumplimiento de su metas y objetivos), ignorando por completo la viabilidad financiera del mismo.

El caso ideal, por supuesto, sería el de un programa de microcrédito que genere un impacto positivo en el bienestar de los beneficiarios y que, además, sea viable financieramente.

Este capítulo revisa y analiza esta controversia, para luego contextualizar al PRONAFIM dentro de esta discusión.

4.1. La Viabilidad Financiera

Como ya se mencionó, el microcrédito ha sido ampliamente analizado por distintos grupos de disciplinas sociales, las cuales se han volcado a desarrollar una extensa literatura sobre el tema. Así, aunque la viabilidad financiera ha sido analizada ampliamente por varios autores, ha prevalecido cierto nivel de confusión. No se especifica claramente si se habla de la viabilidad de un programa de microfinanciamiento o de la viabilidad financiera de las instituciones que participan en él. A pesar de esta confusión, Morduch (1999a, 1999b) representa una placentera excepción. De acuerdo a este autor, cuya fuente es una encuesta realizada en 1998,¹¹ que consta de 72 programas, menos de la mitad es rentable. Es decir, solo 34 bancos populares podrían sobrevivir por sí mismos. Esta cifra, desde el punto de vista financiero, levantaría ya dudas sobre la viabilidad financiera de los programas. Pero Morduch va más lejos, argumenta que existen cientos de programas que no están en dicha muestra, los cuales no son viables financieramente; es decir, existe un problema de sesgo de selección en su muestra. Cita a un experto en la materia que sostiene que sólo el 1 por ciento de los programas manejados por las Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) en el mundo son sostenibles financieramente y, que en el futuro, sólo el 5 por ciento podrían llegar a serlo. En otras palabras, la mayor parte de estos programas sobrevive gracias a donadores externos, ya que de otra manera no podrían operar. Estos donadores incluyen Fundaciones Internacionales (Accion International, Ford, Hewlett, etc.), Organismos Internacionales (Banco de Desarrollo

¹¹ Aparecida en el *MicroBanking Bulletin*.

Asiático, Banco de Desarrollo Interamericano, Banco Mundial, etc.) y hasta gobiernos centrales de los distintos países.

Ante esta evidencia, la pregunta es si estos programas tienen que ser vistos como subsidios bien focalizados y olvidarse de la viabilidad financiera. Este es un argumento válido. Si el subsidio llega a quien debe llegar, entonces la preocupación debe centrarse en qué tan efectivo está siendo este subsidio desde el punto de vista social. Es decir, en todo caso hay que evaluar el impacto social del subsidio: qué tan efectivos son en incrementar el bienestar de los beneficiarios.

Asimismo, es importante estudiar porqué el otro 95 por ciento de estos programas no son viables financieramente. Tentativamente, se pueden esgrimir varias razones. Primero, los programas no están dispuestos a pasarle al cliente el verdadero costo del crédito y descansan en topes a la tasa de interés. Segundo, los costos de operación son tan altos que son absorbidos por ellos mismos. Tercero, éstos no están siendo manejados por personas con la capacitación suficiente.

En este punto, es importante resaltar que la agenda de investigación debe separar los dos tipos de viabilidad en este tipo de programas: la viabilidad operacional y la viabilidad financiera. La primera es la capacidad que tiene la institución para generar los ingresos suficientes para cubrir los costos de operación, pero no necesariamente el costo del capital. Si esto último no sucede, entonces en el largo plazo, el capital se desvanecerá. Por su parte, la viabilidad financiera incluye la recuperación del capital a la tasa de mercado. Es decir, que la institución sea capaz de fondearse en el mercado y que recupere tanto los costos de operación como el servicio de la deuda. Si una institución depende de subsidios o de recursos a tasas preferenciales, entonces esa institución no es viable financieramente.

Quizá uno de los principales retos en este tipo de agenda es la obtención de información confiable y transparente. Muchos de estos programas, como lo señala Morduch (1999b), no publican su información. El Banco Grameen es uno de los pocos casos en el que su información es abierta, disponible y transparente. Basado en esta

información, Morduch (1999a) se pregunta porqué si este banco ha sido tan exitoso,¹² otros bancos comerciales no han seguido su ejemplo, aún aquellos dentro de las fronteras de Bangladesh, para servir a ese nicho de mercado, que es la población pobre. Asimismo, se pregunta porqué las réplicas del Grameen en otros lugares requieren constantemente de donadores externos.

El autor sostiene que la respuesta a estas interrogantes parece descansar en el desempeño del Banco Grameen: a pesar de sus reportes de rentabilidad, este banco recibe continuamente subsidios externos. Sus resultados muestran que el subsidio efectivo recibido entre 1985 y 1996 asciende aproximadamente a 175 millones de USD. Si bien es cierto que el banco ha hecho un esfuerzo y mostrado cierto progreso desde su fundación en 1985, el banco sigue restringido por los altos costos de transacción y descansa fuertemente en la generosidad de donantes con conciencia social.

También muestra que si bien es cierto que el subsidio promedio como proporción del portafolio total cayó de 20 por ciento en la mitad de la década de los 1980s a 7 por ciento en 1994, debe decirse que esta tendencia cambió de rumbo ya que para 1995 y 1996 esta cifra rebotó a 9 por ciento. De acuerdo con este autor, no existe evidencia suficiente para garantizar la viabilidad financiera del Banco Grameen en el mediano plazo sin la presencia de subsidios.

Por esta razón, algunos (el Banco Mundial, predominantemente) han sugerido que los programas deben ser viables. Por el contrario, Hulme y Mosley (1996) se han opuesto a esta corriente argumentando que este tipo de acción desplazaría nuevamente a los pobres del acceso al crédito, y que no se debe forzar a obtener la viabilidad financiera sino que los esfuerzos deben encaminarse a alcanzar un porcentaje mayor de agentes de bajos ingresos. Algunas ONGs también sostienen que la adopción de un enfoque financiero desvía la atención de los asuntos verdaderamente importantes como los objetivos sociales y políticos (como el de darle

¹² El Banco Grameen ha reportado tasas de repago superiores al 98 por ciento (cifra superior a la de la banca comercial en todo el mundo), dando servicio a más de dos millones de personas pobres, en su mayoría mujeres,

el poder a la gente, *empowerment*, en inglés). Es aquí donde surgen las interrogantes de si es útil este subsidio, si es socialmente eficiente, etc.

Finalmente, es importante que esta discusión se ha centrado en la viabilidad financiera de las instituciones de microfinanciamiento (bancos, IMFs, ONGs, etc.). Se ha dejado de lado, en buena medida, la viabilidad financiera de los programas de microfinanciamiento. Éstos, al ser programas públicos, deben ser evaluados desde la perspectiva del costo – beneficio de los mismos. Para ello, un elemento crucial es el impacto que tienen en el bienestar de los beneficiarios, lo cual se discute a continuación.

4.2 Impactos Sociales

Este aspecto es importante debido a que, como se argumentó anteriormente, muchos de los programas de crédito que se han institucionalizado dependen fuertemente de subsidios al no ser viables financieramente¹³. Por esto, surge la preocupación de si estos subsidios cumplen con el objetivo social que se les atribuye. En la medida que esto sea comprobado, este enfoque de ver al microcrédito desde el punto de vista de bienestar o de reducción de la pobreza se puede validar. Sin embargo, el impacto que estos programas puedan tener sobre la población de menores ingresos es, finalmente, una cuestión empírica. Además, se debe distinguir entre disminución de la pobreza y aumento en el nivel de bienestar del hogar, sin importar su nivel de riqueza antes de recibir el crédito.

Desafortunadamente, como afirma Morduch (1999b), la evidencia empírica es escasa y, aún la existente, presenta algunos problemas metodológicos, por lo que es difícil decidir si realmente estos programas son mejores que otro tipo de programas (o

¹³ En este sentido a los que defienden a los Programas Institucionalizados de grupos de crédito desde el punto de vista social, Conning (1999) les ha llamado el enfoque de bienestar, en contrapartida con los que argumentan que debe existir la viabilidad financiera, a quienes clasifica como defensores del enfoque financiero.

subsidios). Según este autor, la carencia de indicadores estadísticos para evaluar estos programas se debe a dos razones. Primero, en ocasiones, los donantes y los encargados de implantar dichos programas argumentan que tan luego como estos programas y recursos cubran los costos –operacionales- y lleguen a la población de bajos ingresos, las evaluaciones sobre el impacto social salen sobrando. Segundo, existen restricciones metodológicas para evaluar estos programas debido a la carencia de estadísticas regulares y de tipo panel.

Las evaluaciones existentes hasta el momento incluyen solamente el número de hogares pobres que el Programa atiende. Hulme y Mosley (1996) editan un libro donde se hacen distintas evaluaciones basadas en indicadores de antes y después de la aplicación de los programas. A pesar de que sus evaluaciones presentan problemas metodológicos, como el de sesgo de selección, estos autores llegan a dos resultados interesantes. El primero de ellos es que un Programa que alcanza la viabilidad financiera tiene un mayor impacto en el ingreso de los participantes. El segundo es que, aún dentro de un mismo programa, los menos pobres se benefician más que los más pobres. De aquí que los programas han sido cuestionados en términos de si ayudan a los más pobres dentro de la población de menores ingresos y si la viabilidad financiera garantiza o no un mayor alcance en el largo plazo (ver Mosley y Hulme, 1998).

En este sentido, de acuerdo a Conning (1999), existe un costo de oportunidad importante entre las tres características deseables de un Programa de microcrédito. A saber, entre el alcance (en términos del número de beneficiarios alcanzados por las IMFs), la viabilidad financiera (de las IMFs) y el impacto en bienestar de los beneficiarios. Es decir, es difícil obtener las tres al mismo tiempo.

Conning construye un modelo de intermediación financiera y delegación de monitoreo, para mostrar dos resultados importantes. Por una parte, si los costos fijos de transacción de otorgar un préstamo pequeño representa el principal obstáculo para extender préstamos adicionales a la población de bajos ingresos, entonces el enfoque financiero de elevar las tasas de interés e incrementar la escala del programa puede,

de hecho, proveer los elementos necesarios para una estrategia en la que todos ganen y alcanzar así, simultáneamente, un mayor porcentaje de la población objetivo, la sostenibilidad financiera y un mayor impacto social. Por el contrario, si los costos de extender préstamos a la población pobre provienen de la variabilidad de los costos de monitoreo y de delegación, entonces un aumento en las tasas de interés puede colapsar el programa. En otras palabras, el principal punto es que deben considerarse conjuntamente los costos fijos y variables –de agencia- en este tipo de crédito para poder determinar si un programa es sostenible y, además, de estar posibilitado para impactar positivamente a la sociedad.

Otro aspecto interesante es que las ONGs que administran estos Programas deben estar sujetas a monitoreo, rendición de cuentas y evaluación periódica de su desempeño. Con base en estos conceptos es importante examinar el *PRONAFIM*, lo cual se hace en los siguientes capítulos.

5. Descripción de los Datos

En esta evaluación se utilizan dos fuentes de información. La primera consiste en la información provista por el PRONAFIM, la cual contiene datos acerca del número de créditos y montos otorgados durante 2006. Además, ésta se presenta desagregada a nivel estado, incluyendo información acerca del género, edad e ingresos de los beneficiarios. También se tiene información sobre IMFs, sucursales y líneas de crédito.

La segunda es la base de datos obtenida de la *Encuesta Nacional a Acreditados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario, 2006 (ENA-PRONAFIM-2006)*. Esta base cuenta con información suficiente para calcular el impacto de la tenencia de crédito sobre el bienestar del hogar de los beneficiarios. Además, esta base permitirá calcular el impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero formal. Finalmente, será utilizada para analizar el nivel de satisfacción de los beneficiarios y para caracterizar el portafolio de negocios en donde invierten los acreditados.

Con la información a nivel hogar se construirá el gasto para diferentes canastas de consumo -por ejemplo, gasto en educación, salud, alimentos, etc. Luego, se calculará la proporción que representan cada uno de éstos en el gasto total. Estas proporciones serán las variables que nos permitirán estimar el impacto del crédito sobre el nivel de bienestar del hogar. Por ejemplo, si un hogar aumenta el gasto en educación como proporción del gasto total cuando tiene un crédito, éste está invirtiendo en capital humano y, según nuestra definición de bienestar, se tendrá un aumento en su nivel de bienestar.

Otro aspecto importante es la maduración de la cultura financiera del beneficiario. En este sentido, se analiza el impacto de la disponibilidad de crédito sobre su acceso al sistema financiero formal, sobre incrementos en el ahorro y sobre su desempeño dentro del sistema microfinanciero como sujeto de crédito.

El principal objetivo de la *ENA-PRONAFIM-2006* es obtener información suficiente para realizar una evaluación del impacto social del PRONAFIM. Esta encuesta fue diseñada por el CIDE y cuenta con 1219 acreditados, de los cuales 1166 contestaron

toda la encuesta. El 7.55% se encuentran en el Norte, el 77.11% en el Centro y 15.34% en el Sur del país. Se tiene información demográfica de cada uno de los miembros del hogar (edad, género, años de educación, situación laboral, entre otros); sobre el gasto del hogar en diferentes rubros (salud, educación, alimentación, etc.), sobre los activos del hogar (entre los que se encuentran los negocios). Además, tiene información detallada sobre la participación de los individuos en el mercado de crédito (tanto formal, como informal¹⁴) y el historial crediticio (solo con IMFs) del acreditado y su microempresa.

Al analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, es importante conocer las principales características de éste en cuanto a composición, activos, gasto, educación, edad y género del jefe del hogar, entre otras. Estas características nos permitirán conocer la situación de los acreditados y las variables que aislarán cualquier efecto que no sea el crédito cuando se realicen las estimaciones econométricas. Es importante mencionar que esta muestra será dividida en dos poblaciones diferentes de acuerdo con el número de créditos que ha recibido el usuario. La población de “nuevos usuarios” estará conformada por aquellos agentes que reportan haber tenido un solo crédito. Por otra parte, la población de “viejos usuarios” la integrarán los agentes que reporten, al momento de la entrevista, haber tenido más de un crédito. En la encuesta, 37.24% de los hogares son “nuevos acreditados”. Esta división nos permitirá realizar nuestro estudio de impacto en el bienestar generado por la tenencia de crédito comparando las asignaciones de consumo de los “viejos usuarios” con las de los “nuevos usuarios”.

En la Tabla 5.1, se observa que el tamaño del hogar del usuario no presenta variación significativa entre las poblaciones de nuevos y viejos acreditados. En promedio, están formadas por 3 adultos y 1 niño. La zona Norte presenta el mayor porcentaje de hogares donde el jefe de hogar es mujer con un 40%, siguiéndole la zona Sur con 35% y, finalmente, la Centro con 23%. En cuanto a la educación del jefe del hogar, se muestra que en la zona Sur es donde se registra el menor nivel de

¹⁴ Definimos como crédito formal, aquel donde el prestamista es el banco, las cajas de ahorro, las casas de préstamos, como monte de piedad y casas de empeño y aquellos préstamos que otorga el gobierno por medio de programas de crédito.

escolaridad (7.82 años), mientras que la zona Norte, con 9.48 años de educación, presenta el índice más alto.

Tabla 5.1. Características del Hogar I.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Composición del hogar promedio												
Niños	1.16	1.11	1.21	1.13	0.93	1.16	1.18	1.14	1.23	1.07	0.96	1.16
Adultos	3.25	3.26	3.27	2.93	3.14	2.82	3.32	3.34	3.33	3.05	2.78	3.20
Mujeres	2.29	2.28	2.32	2.08	1.89	2.14	2.33	2.34	2.34	2.22	2.13	2.28
Hombres	2.11	2.06	2.17	1.99	2.18	1.84	2.17	2.12	2.22	1.90	1.62	2.08
Mujeres/Hombres	1.32	1.33	1.32	1.29	1.10	1.42	1.31	1.31	1.32	1.39	1.61	1.28
% Mujeres Jefas	26.97	30.08	23.81	40.00	33.33	40.91	23.11	26.67	19.57	35.09	41.67	31.03
Edad Promedio del Jefe	44.38	41.88	45.78	43.51	45.78	42.86	44.21	41.29	46.09	45.61	42.63	46.52
Años de educación del jefe del hogar	8.17	8.67	7.91	9.48	10.18	9.25	8.11	8.48	7.90	7.82	9.11	7.30

Fuente: ENA-PRONAFIM

Adicionalmente, en la Tabla 5.2 se muestra que la mayoría de las familias cuentan con una casa con piso de cemento, registrando el mayor porcentaje la zona Centro (71.81%), seguida de la zona Sur (67.91%) y quedando al final el Norte (52.17%). Por otro lado, del total nacional, el 72% de los hogares reporta tener casa propia¹⁵. Sólo el 12.50% y 6.70%, tienen una casa prestada o rentada, respectivamente. Así mismo, se observa que la mayoría de los hogares en las tres regiones cuentan con agua dentro del hogar. Muy pocas familias o nadie, como es el caso de la zona Norte, son abastecidas por una pipa o tienen que acarrearla de lugares como ríos o pozos.

En la Tabla 5.3, se observa que casi todos lo adultos, dentro de un mismo hogar, trabajan. Sin embargo, muchos de ellos no lo hacen en el sector formal sino que son autoempleados.

Acerca de los jefes del hogar, la situación es similar. La mayoría de ellos trabaja, pero sólo el 41.30% en el Norte, el 22.34% en el Centro y el 16.04% en el Sur lo hacen de manera formal. Llama la atención que un mayor porcentaje de los hogares de nuevos acreditados tienen al menos un individuo que pertenece al mercado formal, 37%, mientras que en los hogares de viejos acreditados esta cifra es del 30%

¹⁵ Es importante resaltar en este punto que no se verificó que los acreditados que reportaron tener casa propia posean escrituras. Es decir, es posible que algunos de ellos no posean el título de propiedad, aún y cuando ellos se consideran dueños de su casa.

Tabla 5.2. Características del Hogar II.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Otras características												
Tamaño	3.69	3.65	3.73	4.37	4.04	4.51	3.70	3.66	3.75	3.28	3.40	3.30
Número de focos	6.17	6.36	6.08	7.84	7.96	7.84	6.13	6.36	6.00	5.54	5.56	5.58
Con piso de tierra	5.50	4.60	6.14	2.17	0.00	3.51	4.47	4.55	4.69	12.30	7.27	13.93
Con piso de cemento	69.73	68.97	70.26	52.17	46.43	54.39	71.81	71.31	72.02	67.91	65.45	69.67
Con piso de madera, mosaico u otros recubrimientos	24.45	26.44	23.33	45.65	53.57	42.11	23.51	24.15	23.10	18.72	27.27	15.57
Fuentes de Agua Potable:												
Agua de la llave dentro del hogar	67.68	73.33	64.39	91.30	82.14	96.49	67.34	72.44	63.90	57.75	74.55	51.64
Agua de la llave fuera del hogar	24.94	20.92	27.97	7.61	17.86	3.51	26.70	21.02	30.87	24.60	21.82	26.23
Agua de llave pública (o hidrante)	1.48	1.15	1.50	0.00	0.00	0.00	1.38	1.42	1.08	2.67	0.00	4.10
Agua de pipa	3.28	3.91	2.59	0.00	0.00	0.00	3.09	4.55	2.17	5.88	1.82	5.74
Acarreo	1.97	0.46	2.86	1.09	0.00	0.00	0.74	0.28	1.08	8.56	1.82	12.30
Otro	0.25	0.00	0.41	0.00	0.00	0.00	0.32	0.00	0.54	0.00	0.00	0.00
Propiedad de la vivienda:												
La están pagando	6.60	7.36	6.16	16.47	17.86	15.79	5.74	5.68	5.78	6.29	12.73	3.33
Propia y totalmente pagada	72.13	72.64	71.82	70.59	67.86	71.93	73.07	73.58	72.74	68.00	69.09	67.50
Prestada	12.69	10.57	13.95	7.06	7.14	7.02	13.25	11.65	14.26	12.57	5.45	15.83
Rentada	7.80	8.97	7.11	4.71	7.14	3.51	7.17	8.52	6.32	12.57	12.73	12.50
Otro	0.77	0.46	0.96	1.18	0.00	1.75	0.77	0.57	0.90	0.57	0.00	0.83

Tabla 5.3. Situación Laboral

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Trabajo (% de Hogares con:)												
Al menos un individuo que trabaje	97.54	96.78	98.09	98.91	100.00	98.25	97.87	97.16	98.38	95.19	92.73	96.72
Al menos un individuo que trabaje de manera formal	32.55	37.05	30.46	54.95	60.71	55.36	32.07	37.43	29.17	23.60	21.57	24.58
Al menos un individuo sea autoempleado	26.24	31.52	23.61	42.86	50.00	43.33	26.30	31.63	23.16	19.12	21.95	18.89
El jefe del hogar trabaja	91.47	90.34	92.09	88.04	89.29	85.96	92.13	90.63	92.96	89.84	89.09	90.98
El jefe del hogar trabaja de manera formal	22.81	26.90	20.87	41.30	50.00	40.35	22.34	26.70	19.86	16.04	16.36	16.39
El jefe del hogar es autoempleado	41.76	38.39	43.79	33.70	32.14	28.07	41.49	37.50	44.40	47.06	47.27	48.36

Fuente: ENA-PRONAFIM

De la Tabla 5.4 obtenemos que más del 60% de los entrevistados tiene un negocio. Para cualquier región del país, en promedio, los hogares con más de un microcrédito son los que cuentan con más negocios. Los hogares del Norte del país cuentan, en promedio, con más negocios que los hogares del Centro o del Sur.

Tabla 5.4. Negocios del Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Financiamiento del negocio familiar												
% de hogares que cuentan con financiamiento para su negocio	40.61	41.84	42.70	64.13	57.14	75.44	39.57	43.18	39.71	34.22	25.45	40.98
% de hogares que han obtenido financiamiento de:												
Prestamistas	2.46	2.07	2.86	2.17	0.00	3.51	2.77	2.56	3.07	1.07	0.00	1.64
Ahorros del miembro del hogar	5.09	6.67	4.50	4.35	3.57	5.26	5.21	6.53	4.69	4.81	9.09	3.28
Familiar o amigos	3.45	3.68	3.55	4.35	3.57	5.26	3.62	4.26	3.43	2.14	0.00	3.28
Préstamo del trabajo	0.25	0.00	0.41	1.09	0.00	1.75	0.21	0.00	0.36	0.00	0.00	0.00
Caja de Ahorro	2.21	0.92	3.14	0.00	0.00	0.00	2.87	1.14	4.15	0.00	0.00	0.00
Casa de empeño	0.16	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
Banco	0.41	0.69	0.27	0.00	0.00	0.00	0.53	0.85	0.36	0.00	0.00	0.00
Proveedores	0.41	0.46	0.41	1.09	3.57	0.00	0.43	0.28	0.54	0.00	0.00	0.00
Otro programa *	21.49	20.69	23.47	53.26	57.14	57.89	19.47	19.03	20.94	16.04	12.73	18.85
Otra fuente *	10.09	13.33	8.87	2.17	0.00	3.51	10.43	15.91	7.58	12.30	3.64	17.21

Fuente: ENA-PRONAFIM

* Otro programa o otra fuente está compuesto en su mayoría por microfinancieras que pueden haber sido por las que se localizaron a los encuestados

Respecto a la forma en que se financian estos negocios, la Tabla 5.5 muestra que el 40.61% del total nacional cuenta con financiamiento para su negocio y que la principal fuente es otro programa establecido (generalmente un crédito de otra IMF). La zona Norte muestra que más del 50% de los hogares indicaron que su financiamiento lo obtienen de algún otro programa. Aunque las zonas Centro y Sur reportan un menor porcentaje, con respecto a la zona Norte, la respuesta *Otro programa* sigue siendo la principal fuente de financiamiento. A ella le siguen los *Ahorros de algún miembro del hogar*, aunque existe una gran diferencia entre ambas fuentes.

Tabla 5.5. Fuentes de Financiamiento del Negocio Familiar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Financiamiento del negocio familiar												
% de hogares que cuentan con financiamiento para su negocio	40.61	41.84	42.70	64.13	57.14	75.44	39.57	43.18	39.71	34.22	25.45	40.98
% de hogares que han obtenido financiamiento de:												
Prestamistas	2.46	2.07	2.86	2.17	0.00	3.51	2.77	2.56	3.07	1.07	0.00	1.64
Ahorros del miembro del hogar	5.09	6.67	4.50	4.35	3.57	5.26	5.21	6.53	4.69	4.81	9.09	3.28
Familiar o amigos	3.45	3.68	3.55	4.35	3.57	5.26	3.62	4.26	3.43	2.14	0.00	3.28
Préstamo del trabajo	0.25	0.00	0.41	1.09	0.00	1.75	0.21	0.00	0.36	0.00	0.00	0.00
Caja de Ahorro	2.21	0.92	3.14	0.00	0.00	0.00	2.87	1.14	4.15	0.00	0.00	0.00
Casa de empeño	0.16	0.46	0.00	0.00	0.00	0.00	0.21	0.57	0.00	0.00	0.00	0.00
Banco	0.41	0.69	0.27	0.00	0.00	0.00	0.53	0.85	0.36	0.00	0.00	0.00
Proveedores	0.41	0.46	0.41	1.09	3.57	0.00	0.43	0.28	0.54	0.00	0.00	0.00
Otro programa	21.49	20.69	23.47	53.26	57.14	57.89	19.47	19.03	20.94	16.04	12.73	18.85
Otra fuente	10.09	13.33	8.87	2.17	0.00	3.51	10.43	15.91	7.58	12.30	3.64	17.21

Fuente: ENA-PRONAFIM

En las Tablas 5.6 y 5.7 se muestra una disminución en el consumo mensual entre 2004 y 2006, lo cual sería una evidencia de disminución en el bienestar. Sin embargo, cuando se realiza un análisis regional, se observa que el consumo aumentó en 2006 en

el Norte y el Centro, mientras que el Sur disminuyó. En general, los rubros de gasto (por ejemplo, el gasto en educación o salud) no variaron significativamente. El gasto en educación, como proporción del gasto total, se mantuvo igual a nivel nacional, mostrando diferencias regionales, pues el Norte aumentó de 0.03 a 0.04, mientras las zonas Centro y Sur disminuyeron. Por otro lado, la proporción de gasto en salud sólo aumentó en la zona Norte de 0.02 a 0.03. Los hogares de las zonas Centro y Sur quedaron con la misma proporción de gasto en este rubro.

Tabla 5.6. Proporciones de Gasto en el 2004.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Consumo total en 2004	39374.28	43765.77	34764.39	38423.66	112972.00	6163.76	36729.55	35910.77	38720.89	53136.37	58805.54	30160.54
Gasto en el Bien X como proporción del Gasto Total:												
Alimentos	0.49	0.49	0.50	0.57	0.56	0.57	0.48	0.47	0.49	0.53	0.55	0.53
Electricidad	0.05	0.04	0.05	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05	0.05	0.06	0.04	0.06
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.07	0.04	0.08	0.05	0.05	0.05	0.04	0.03	0.04
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.02	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Gas	0.05	0.05	0.05	0.04	0.03	0.05	0.05	0.06	0.06	0.03	0.05	0.03
Transporte Público	0.11	0.12	0.10	0.05	0.08	0.03	0.12	0.13	0.12	0.09	0.10	0.08
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.09	0.11	0.09	0.03	0.04	0.03	0.04	0.04	0.05
Educación	0.06	0.07	0.06	0.03	0.05	0.02	0.07	0.07	0.06	0.08	0.07	0.08
Salud	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.03	0.02	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.05
Muebles	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Reparación de casa	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.02	0.01	0.02	0.00	0.00	0.00
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01

Fuente: ENA-PRONAFIM

Tabla 5.7. Proporciones de Gasto en el 2006.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Gasto del Hogar												
Consumo total en 2006	38304.28	33598.88	34760.16	39799.82	7296.61	60179.01	38190.58	31436.13	38454.39	38140.01	60830.71	6108.67
Gasto en el Bien X como proporción del Gasto Total:												
Alimentos	0.50	0.50	0.50	0.52	0.50	0.53	0.50	0.49	0.50	0.53	0.53	0.53
Electricidad	0.05	0.05	0.06	0.06	0.04	0.07	0.05	0.05	0.06	0.05	0.03	0.05
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.06	0.05	0.07	0.05	0.05	0.05	0.03	0.04	0.02
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.01	0.04	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02
Gas	0.04	0.04	0.04	0.05	0.07	0.05	0.04	0.04	0.04	0.03	0.03	0.03
Transporte Público	0.10	0.11	0.10	0.05	0.05	0.04	0.11	0.11	0.10	0.10	0.11	0.10
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.09	0.11	0.09	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.05
Educación	0.06	0.07	0.05	0.04	0.06	0.02	0.06	0.07	0.05	0.07	0.10	0.06
Salud	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.04	0.03	0.05	0.03
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.04	0.04	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05	0.04	0.05
Muebles	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.00	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.00	0.02
Reparación de casa	0.02	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.01	0.02	0.01	0.01	0.02
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01

Fuente: ENA-PRONAFIM

En la Tabla 5.8 observamos que sólo el 1.31% de los hogares no cuentan con ningún tipo de activo. En la zona Norte, todos los hogares entrevistados poseen al menos tres tipos de activos, mientras que en el Centro y en el Sur tienen al menos uno.

El valor promedio de estos activos¹⁶ es de \$152,477.00, siendo la zona Norte la que registra el mayor monto y la Sur la que tiene el menor.

Tabla 5.8. Activos del Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Activos del Hogar												
% Hogares que no tienen activos	1.31	1.15	1.23	0.00	0.00	0.00	0.74	0.57	0.72	4.81	5.45	4.10
% de Hogares que tiene al menos (X número de activo):												
1	0.74	0.69	0.68	0.00	0.00	0.00	0.43	0.28	0.54	2.67	3.64	1.64
2	2.38	2.07	2.46	0.00	0.00	0.00	2.55	2.56	2.53	2.67	0.00	3.28
3	3.77	3.68	3.41	2.17	0.00	3.51	3.40	3.69	3.07	6.42	5.45	4.92
4	6.89	6.67	7.37	0.00	0.00	0.00	6.81	6.25	7.40	10.70	12.73	10.66
5	9.6	6.44	11.60	3.26	3.57	3.51	9.15	5.40	11.37	14.97	14.55	16.39
6	9.52	9.20	10.10	6.52	7.14	7.02	9.57	9.94	9.57	10.70	5.45	13.93
7	10.75	11.03	10.78	6.52	7.14	7.02	11.17	11.08	11.37	10.70	12.73	9.84
8	14.77	15.40	14.46	17.39	17.86	15.79	15.32	16.48	14.62	10.70	7.27	13.11
9	10.66	11.03	10.37	6.52	3.57	7.02	11.60	11.93	11.19	8.02	9.09	8.20
10	10.09	10.57	9.82	16.30	10.71	19.30	10.32	11.08	9.93	5.88	7.27	4.92
11	8.61	9.43	7.78	16.30	25.00	8.77	8.51	8.81	8.30	5.35	5.45	4.92
12	6.07	7.36	5.18	8.70	7.14	10.53	6.38	7.39	5.42	3.21	7.27	1.64
13	3.2	3.68	3.00	8.70	10.71	8.77	2.77	3.13	2.71	2.67	3.64	1.64
14	1.64	1.61	1.77	7.61	7.14	8.77	1.28	1.42	1.26	0.53	0.00	0.82
15	152477.00	130218.80	156622.50	254790.20	143591.00	317438.10	157016.40	135645.00	158833.50	79322.88	88683.18	71447.33
16	10.28	10.27	10.26	11.36	11.17	11.51	10.31	10.28	10.28	9.56	9.71	9.56

Fuente: ENA-PRONAFIM

Con respecto a los ingresos no provenientes del trabajo que obtienen los acreditados, se puede ver en la Tabla 5.9 que la fuente principal, a nivel nacional, está representada por las remesas. Sin embargo, en la zona Norte, la principal fuente de ingreso no laboral es la que se deriva de la tierra. En cambio, en el Centro la principal fuente está dada por las transferencias de algún familiar, seguida por las remesas. Entre estas dos fuentes, la diferencia en monto es muy pequeña. En el caso de la zona Sur, los ingresos no laborales de los acreditados provienen principalmente de las jubilaciones y, posteriormente, de las remesas, con una diferencia de 500 pesos entre ellas.

Con referencia a los microcréditos, la Tabla 5.10 muestra que, a nivel nacional, los hogares han recibido en promedio 5 microcréditos. Los hogares del Centro presentan la mayor tenencia de crédito, con 6 microcréditos en promedio. En cambio, en las zonas Norte y Sur se tienen sólo 3 por hogar.

¹⁶ Los activos son aparatos electrodomésticos (como TV, refrigerador, estéreo, etc.) y animales domésticos (como vacas, borregos, etc.). Esta información es proporcionada directamente por los beneficiarios encuestados.

Tabla 5.9. Ingresos Mensuales no Laborales.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Ingresos no Laborales												
<i>Ingresos No Laborales de algún miembro del Hogar</i>												
Ingreso No Laboral Promedio por Hogar	443.53	728.77	300.73	597.28	1425.00	242.98	412.94	714.18	243.23	521.68	467.73	588.77
Tierra	2175.00	5500.00	600.00	6000.00	6000.00	0.00	1410.00	5000.00	600.00	0.00	0.00	0.00
Casa	2745.36	3437.50	2468.50	4100.00	5825.00	2375.00	2368.82	1050.00	2774.62	1266.67	0.00	1266.67
Jubilaciones	3065.91	1868.75	3750.00	2000.00	2000.00	0.00	2261.77	1990.00	2375.00	6750.00	1500.00	12000.00
Donativos	180.00	0.00	180.00	0.00	0.00	0.00	180.00	0.00	180.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	430.00	600.00	387.50	600.00	600.00	0.00	387.50	0.00	387.50	0.00	0.00	0.00
Oportunidades	711.82	603.67	764.27	0.00	0.00	0.00	749.60	571.50	853.52	668.89	650.45	675.03
Procampo	784.17	135.00	914.00	750.00	0.00	750.00	448.00	100.00	506.00	1381.00	170.00	1784.67
Familiar	6859.48	10672.64	2665.00	5000.00	5000.00	0.00	8974.93	15142.71	2807.14	2233.33	2133.33	2333.33
Remesas	6982.565	18428.43	2100.00	2600.00	3000.00	3600.00	8959.93	29249.75	1640.00	3680.00	4500.00	3133.33
<i>Ingresos No Laborales de algún miembro del Hogar</i>												
Ingreso No Laboral Promedio por Hogar	159.14	226.98	121.34	443.48	571.43	435.09	153.14	230.16	102.19	49.44	31.27	61.69
Tierra	1153.33	4000.00	1060.00	0.00	0.00	0.00	1000.00	4000.00	200.00	1920.00	0.00	1920.00
Casa	5585.71	15000.00	4016.67	3000.00	0.00	3000.00	6016.67	15000.00	4220.00	0.00	0.00	0.00
Jubilaciones	3448.24	5362.50	2512.50	5400.00	8000.00	4360.00	2961.86	5362.50	1672.73	0.00	0.00	0.00
Donativos	439.00	170.00	708.00	0.00	0.00	0.00	439.00	170.00	708.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	452.17	529.00	397.29	0.00	0.00	0.00	412.60	461.25	380.17	650.00	800.00	500.00
Oportunidades	419.63	381.33	452.71	0.00	0.00	0.00	443.39	400.00	489.71	346.00	306.67	362.86
Procampo	839.50	2400.00	319.33	0.00	0.00	0.00	1287.50	2400.00	175.00	391.50	0.00	391.50
Familiar	966.67	1000.00	933.33	0.00	0.00	0.00	966.67	1000.00	933.33	0.00	0.00	0.00
Remesas	1707.14	2250.00	862.50	0.00	0.00	0.00	1825.00	2250.00	816.67	1000.00	0.00	1000.00

Fuente: ENA-PRONAFIM

Por otro lado, se muestra que la diferencia a nivel nacional entre los montos que solicitan los acreditados y los otorgados por las IMFs, en promedio, son poco más de \$1,000.00. En este rubro, la diferencia en el Norte es de \$64.41, en el Centro de poco más de \$1,500.00 y en el Sur es de casi \$950.00. Adicionalmente, en esta tabla se muestra que cerca del 31% de los hogares acreditados a nivel nacional ya pagaron su crédito. En la zona Sur es donde se registró un mayor porcentaje, cercano a 36%. Esta diferencia se puede explicar por la mayor proporción de créditos grupales en el Sur, lo cual induce a los usuarios a ser más cumplidos en sus pagos (esto se discutirá con más detalle en la sección de cultura financiera).

Tabla 5.10. Microcréditos por Hogar.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados	Todos	Nuevos Acreditados	Viejos Acreditados
Microcrédito												
Número de créditos promedio por hogar	5.05	1.00	7.45	2.65	1.00	3.46	5.62	1.00	8.56	3.27	1.00	4.29
% de nuevos acreditados	37.24	100.00		32.94	6.44		38.85	80.92		31.07	12.64	
Montos promedio otorgado por las microfinancieras	5209.41	5344.36	5118.61	4719.12	4085.71	5162.50	5232.26	5484.80	5048.98	5291.09	5081.48	5385.42
Mediana del monto otorgado por las microfinancieras	3500	3500.00	3500.00	4000.00	4000.00	3000.00	35000.00	3500.00	3000.00	4000.00	3000.00	4000.00
Montos promedio solicitado	6585.55	6087.59	6883.51	4783.53	3942.86	5196.49	6824.45	6325.85	7144.72	6236.16	5654.55	6498.36
Mediana del monto solicitado	5000.00	4000.00	5000.00	4000.00	3500.00	5000.00	5000.00	4000.00	5000.00	5000.00	4000.00	5000.00
% Hogares que ya pagaron	30.91	26.67	33.42	31.76	35.71	29.82	29.91	24.43	33.39	35.59	36.36	35.25

Fuente: ENA-PRONAFIM

En la Tabla 5.11 presentamos la relación entre el ingreso mensual total del hogar (la suma de ingreso laboral y no laboral) y el monto de último microcrédito por cuartiles de ingreso, los cuales se construyen en función de los ingresos de la muestra. Llama la atención que para los primeros dos cuartiles, el crédito promedio es mayor que el ingreso promedio, mientras que para los individuos con mayores ingresos, el crédito promedio es menor que el ingreso promedio. También se puede ver cómo el monto de los créditos promedio no varía significativamente entre los grupos de ingreso, lo cual pudiese estar reflejando que el monto de crédito otorgado no está relacionado con el ingreso mensual promedio del hogar.

Tabla 5.11. Relación entre el ingreso del hogar y el monto del crédito

		Nacional	Norte	Centro	Sur
0>Ingreso Total>205	Ingreso Total Promedio del Hogar	5.4829	0	2.7229	28.8438
	Monto de crédito Promedio	4901.2644	6125	4704.6606	5953.1250
205>=Ingreso o Total>4000	Ingreso Total Promedio del Hogar	2350.3890	2380.7140	2380.7780	2213.3470
	Monto de crédito Promedio	4398.6275	3263.6364	4251.2821	5239.7959
4000>=Ingreso Total>7940	Ingreso Total Promedio del Hogar	5374.9970	5660	5333.7330	5440.6470
	Monto de crédito Promedio	5025.9424	3575	5389.1726	3942.8571
Ingreso Total>=7940	Ingreso Total Promedio del Hogar	15748.9300	15194.5900	16259.1300	13823.8000
	Monto de crédito Promedio	6428.9515	4844.8276	6774.6615	5940.9091

A continuación haremos una caracterización de los acreditados de acuerdo al género, con el objetivo de identificar el impacto que pudiera tener el programa en este ámbito.

En la Tabla 5.12, se observa que el tamaño del hogar del usuario no presenta variación significativa entre las poblaciones de hombres y mujeres. En promedio, están formadas por 3 adultos y 1 niño. En cuanto al nivel educativo, se muestra que en las regiones Norte y Centro son las beneficiarias las que se encuentran en hogares cuyo jefe del hogar posee más años de estudio, en comparación con los varones beneficiarios.

Tabla 5.12. Características del Hogar por género.

	Nacional		Norte		Centro		Sur	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
Niños	1.08	1.21	0.98	1.21	1.15	1.24	1.1	1.1
Adultos	3.22	3.3	2.85	3.03	3.3	3.36	3.01	3.07
Mujeres	2.55	2.06	2.3	1.76	2.59	2.1	2.49	1.95
Hombres	1.79	2.45	1.53	2.47	1.85	2.49	1.62	2.22
Mujeres/Hombres	1.65	1.04	1.71	0.91	1.63	1.04	1.71	1.1
Edad promedio del jefe del hogar	47.19	44.58	52.81	45.17	46.02	43.78	47.25	48.32
Años de educación del jefe del hogar	8.21	8.19	8.74	10.55	8.2	8.05	7.99	7.85

Adicionalmente, en la Tabla 5.13 se muestra que la mayoría de las mujeres beneficiarias residen en viviendas con piso de cemento (67%); lo mismo sucede con los varones, aunque de una forma más amplia (73%). La zona Norte se presenta como la región con más acreditados residiendo en casas con piso de madera o mosaico.

Tabla 5.13. Características del Hogar por género.

	Todos	Nacional		Todos	Norte		Todos	Centro		Todos	Sur	
		Mujeres	Hombres		Mujeres	Hombres		Mujeres	Hombres		Mujeres	Hombres
Otras características del hogar												
Tamaño promedio	3.7	3.78	3.63	4.35	4.55	4.11	3.72	3.81	3.63	3.34	3.23	3.45
Número de focos	6.18	6.27	6.1	7.9	7.62	8.21	6.2	6.31	5.97	5.59	5.38	5.8
Con piso de tierra	5.58	6.55	4.62	2.3	4.26	0	4.6	5.38	3.92	12	13.8	10.23
Con piso de cemento	69.7	66.9	72.48	51.76	51.06	52.63	71.71	68.84	74.51	68	65.52	70.45
Con piso de madera, mosaico u otros	24.55	26.55	22.56	45.88	44.68	47.37	23.53	25.78	21.35	19.43	20.69	18.18
Fuentes de agua												
Agua de la llave dentro del hogar	67.73	70.52	64.96	91.76	89.36	94.74	67.18	70.18	64.27	58.86	62.07	55.68
Agua de la llave fuera del hogar	25.32	22.93	27.69	8.24	10.69	5.26	27.07	24.44	29.63	24.57	21.84	27.27
Agua de llave pública (o hidrante)	1.37	1.38	1.37	0	0	0	1.22	1.57	0.87	2.86	1.15	4.54
Agua de pipa	3.09	3.28	2.91	0	0	0	3.09	3.14	3.05	4.57	5.75	3.41
Acarreo	1.97	1.72	2.22	0	0	0	0.77	0.45	1.09	9.14	9.19	9.09
Otro	0.26	0	0.51	0	0	0	0.33	0	0.65	0	0	0
Propiedad de la vivienda												
La están pagando	6.61	7.59	5.64	16.47	8.51	26.31	5.75	7.17	4.36	6.29	9.19	3.41
Propia y totalmente pagada	72.1	69.83	74.35	70.59	78.72	60.53	73.04	70.63	75.38	68	60.91	75
Prestada	12.7	12.93	12.48	7.06	8.51	5.26	13.26	13.68	12.85	12.57	11.49	13.63
Rentada	7.81	9.14	6.5	4.71	2.13	7.89	7.18	8.07	6.31	12.57	18.39	6.81
Otro	0.77	0.52	1.03	1.18	2.13	0	0.77	0.44	1.09	0.57	0	1.13

Asimismo se observa que la mayor parte de las mujeres y hombres beneficiarios posee agua de la llave dentro del hogar, mientras que sólo el 1.7% de las mujeres y 2.22% de los varones acreditados necesitan acarrear agua hacia su vivienda. Se puede apreciar también en la tabla que únicamente el 13% y 12.5% de mujeres y hombres acreditados, respectivamente, tienen una casa prestada. Estas proporciones se reducen a 9.1% y 6.5% para aquellos que tienen una casa rentada.

En la Tabla 5.14, se observa que casi el 100% de las mujeres y hombres beneficiarios viven en hogares donde al menos un individuo trabaja. En general son más los hombres acreditados que viven en hogares donde por lo menos uno de los miembros de la familia se autoemplea (28.1%). Esta proporción se incrementa radicalmente para la zona Norte, llegando a ser de 50%.

Tabla 5.14. Situación Laboral por género

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Trabajo (% de hogares con:)												
Al menos un individuo que trabaje	97.60	97.24	97.95	98.82	97.87	100.00	97.90	97.76	98.04	95.43	94.25	96.59
Al menos un individuo que trabaje de manera formal	32.81	30.85	34.73	57.14	47.83	68.42	32.29	30.73	34.00	22.75	21.95	23.53
Al menos un individuo sea autoempleado	26.51	24.94	28.12	46.00	43.33	50.00	26.33	24.32	28.37	19.85	19.04	20.59
El jefe del hogar trabaja	91.50	90.86	92.14	87.06	85.11	89.47	92.04	91.70	92.37	90.86	89.65	92.05
El jefe del hogar trabaja de manera formal	23.09	20.52	25.64	43.53	25.53	65.79	22.54	21.08	23.97	16.00	14.94	17.05
El jefe del hogar es autoempleado	41.89	43.28	40.51	29.41	36.17	21.05	41.77	42.60	40.96	48.57	50.57	46.59

Acerca de los jefes del hogar, la región Centro se destaca al presenta el mayor porcentaje de hogares cuyo jefe del hogar trabaja (tanto de mujeres como de hombres beneficiarios). Por su parte, en el Sur se presenta el mayor número de acreditadas y acreditados cuyo jefe del hogar se autoemplea. La región Norte asume la primera posición en cuanto a número de mujeres y hombres acreditados cuyo jefe del hogar trabaja de manera formal.

De la Tabla 5.15 obtenemos que son más las mujeres microempresarias que cuentan con financiamiento para su negocio, en comparación con su contraparte

masculina. La mayoría de estas beneficiarias recurre al financiamiento de otro programa u otra fuente distinta a las reportadas en la tabla. Lo mismo sucede para los hombres acreditados. La fuente de financiamiento menos empleada por los individuos de ambos géneros es la casa de empeño.

Tabla 5.15. Financiamiento del hogar por género.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Financiamiento del negocio familiar												
% de hogares que cuentan con financiamiento para su negocio	42.49	43.45	41.54	69.41	72.34	65.78	41.1	40.35	41.83	36.57	43.67	29.54
% de hogares que han obtenido financiamiento de:												
Prestamistas	2.48	1.55	3.59	2.35	2.13	2.63	2.87	1.79	3.92	1.14	0.00	2.27
Ahorros del miembro del hogar	5.32	5	5.64	4.71	8.51	0.00	5.41	4.48	6.32	5.14	5.75	4.55
Familiar o amigos	3.61	3.1	4.1	4.71	6.38	2.63	3.76	3.14	4.36	2.29	1.15	3.41
Préstamo del trabajo	0.26	0.17	0.34	1.18	2.13	0.00	0.22	0.00	0.44	0.00	0.00	0.00
Caja de ahorro	2.32	2.24	2.39	0.00	0.00	0.00	2.98	2.91	3.05	0.00	0.00	0.00
Casa de empeño	0.17	0.17	0.17	0.00	0.00	0.00	0.22	0.22	0.22	0.00	0.00	0.00
Banco	0.43	0.17	0.68	0.00	0.00	0.00	0.55	0.22	0.87	0.00	0.00	0.00
Proveedores	0.43	0.34	0.51	1.18	2.13	0.00	0.44	0.22	0.65	0.00	0.00	0.00
Otro programa *	22.49	22.76	22.22	57.65	55.32	60.53	20.22	19.73	20.70	17.14	20.69	13.64
Otra fuente *	10.56	12.41	8.72	2.35	4.26	0.00	10.83	12.11	9.59	13.14	18.39	7.95

Realizando el análisis de financiamiento por región, se encuentra que en el Norte el 70% de total de acreditados cuenta con financiamiento para su negocio, siendo la principal fuente otro programa. El Centro se presenta como la zona con menos número de beneficiarios en este rubro.

Las Tablas 5.16 y 5.17 muestran el gasto en distintas canastas de consumo como proporción del gasto total en 2004 y 2006 respectivamente. Se observa un incremento en la proporción del gasto destinada a alimentos y electricidad, así como una disminución en la proporción destinada a gas, transporte público y educación. Al apreciar con más detalle este último rubro se observa un incremento de 1% en el Sur, y un decrecimiento de la misma magnitud en el Norte y Centro del país. El gasto en el resto de las canastas, tales como teléfono, agua, ropa, muebles y electrodomésticos no varió significativamente.

La proporción gastada en electricidad y muebles se incrementó 1% en los hogares de las mujeres beneficiarias, mientras que los hogares de los hombres acreditados incrementaron el gasto en alimentos y electricidad (2% y 1% respectivamente).

Tabla 5.16. Proporciones de Gasto en el 2004 por género.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Gasto en el bien X como proporción del Gasto Total												
Alimentos	0.49	0.48	0.50	0.56	0.58	0.53	0.50	0.47	0.50	0.53	0.52	0.55
Electricidad	0.04	0.05	0.04	0.05	0.05	0.40	0.05	0.05	0.04	0.06	0.50	0.06
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.07	0.07	0.60	0.05	0.05	0.05	0.04	0.03	0.04
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.20	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01
Gas	0.05	0.05	0.05	0.04	0.05	0.40	0.06	0.06	0.05	0.03	0.03	0.04
Transporte público	0.11	0.11	0.11	0.05	0.02	0.08	0.12	0.12	0.12	0.09	0.12	0.07
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.10	0.09	0.10	0.03	0.03	0.04	0.04	0.04	0.05
Educación	0.07	0.07	0.06	0.03	0.04	0.02	0.07	0.06	0.07	0.08	0.09	0.07
Salud	0.03	0.03	0.03	0.02	0.01	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03	0.03
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.03	0.02	0.03	0.04	0.05	0.04	0.05	0.05	0.05
Muebles	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Reparación de casa	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01	0.02	0.02	0.02	0.00	0.00	0.00
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01

Tabla 5.17. Proporciones de Gasto en el 2006 por género

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Gasto en el bien X como proporción del Gasto Total												
Alimentos	0.50	0.48	0.52	0.52	0.52	0.49	0.50	0.47	0.52	0.53	0.52	0.53
Electricidad	0.05	0.06	0.05	0.06	0.07	0.05	0.05	0.06	0.05	0.05	0.05	0.05
Teléfono	0.05	0.05	0.05	0.07	0.07	0.06	0.04	0.05	0.05	0.03	0.03	0.03
Agua	0.02	0.02	0.02	0.03	0.03	0.03	0.02	0.02	0.02	0.02	0.03	0.12
Gas	0.04	0.04	0.04	0.06	0.05	0.06	0.04	0.05	0.04	0.03	0.03	0.03
Transporte público	0.10	0.11	0.10	0.05	0.04	0.06	0.11	0.11	0.10	0.10	0.11	0.09
Combustible	0.04	0.04	0.04	0.10	0.09	1.00	0.04	0.04	0.03	0.05	0.04	0.05
Educación	0.06	0.06	0.06	0.04	0.04	0.03	0.06	0.06	0.06	0.07	0.08	0.06
Salud	0.03	0.03	0.03	0.03	0.02	0.03	0.03	0.04	0.03	0.03	0.03	0.04
Ropa	0.04	0.04	0.04	0.04	0.02	0.05	0.04	0.04	0.04	0.05	0.05	0.04
Muebles	0.01	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.00	0.01
Electrodomésticos	0.01	0.01	0.01	0.00	0.00	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01	0.01
Reparación de casa	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.10	0.02	0.02	0.02	0.02	0.02	0.01
Vacaciones	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.01	0.02	0.02	0.01	0.01	0.01	0.02

En la Tabla 5.18 observamos que la mayoría de las beneficiarias y los beneficiarios viven en hogares con 8 activos. Salta a la vista la región Norte, ya que ninguno de sus individuos acreditados viven en hogares con un solo activo, mientras

que dicha proporción es 0.4% y 2.29% para el Centro y Sur respectivamente. Se aprecia asimismo que en la región Sur el número de activos más frecuente entre los hogares tanto de mujeres como de hombres beneficiarios es 5.

Con respecto a los ingresos no provenientes del trabajo que obtienen los acreditados, se puede ver en la Tabla 5.19 que la fuente principal, a nivel nacional, está representada por la tierra, seguida de las remesas. Desagregando por género se encuentra que el alquiler de casas, edificios, locales y otros inmuebles es la principal fuente de ingreso no laboral para las mujeres acreditadas, mientras que a tierra lo es para los varones.

Tabla 5.18. Activos del Hogar por género.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Activos del hogar												
% de Hogares que no tienen activos	1.20	1.03	1.37	0.00	0.00	0.00	0.66	0.22	1.09	4.57	5.75	3.41
% de Hogares que tienen al menos (X número de activo):												
1	0.69	0.69	0.68	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
2	2.32	2.59	2.05	0.00	0.00	0.00	0.44	0.45	0.44	2.29	2.30	2.27
3	3.52	4.14	2.91	2.35	4.26	0.00	3.31	3.81	2.83	5.14	5.75	4.55
4	7.12	6.90	7.35	0.00	0.00	0.00	6.96	6.50	7.41	11.43	12.64	10.23
5	9.70	8.10	11.28	3.53	4.26	2.63	9.06	7.40	10.68	10.18	13.79	18.18
6	9.70	9.48	9.91	7.06	10.64	2.63	9.72	8.97	10.46	10.86	11.49	10.23
7	10.73	10.34	11.11	7.06	6.38	7.89	11.16	10.99	11.33	10.29	9.20	11.36
8	14.85	14.48	15.21	16.47	12.77	21.05	15.36	16.14	14.60	11.43	6.90	15.91
9	10.64	11.21	10.09	5.88	6.38	5.26	11.49	11.88	11.11	8.57	10.34	6.82
10	10.13	10.69	9.57	16.47	19.15	13.16	10.39	10.99	9.80	5.71	4.60	6.82
11	8.41	7.76	9.06	14.12	8.51	21.05	8.51	8.30	8.71	5.14	4.60	5.68
12	6.01	6.55	5.47	9.41	10.64	7.89	6.19	6.28	6.10	3.43	5.75	1.14
13	3.26	3.79	2.74	9.41	10.64	7.89	2.87	3.14	2.61	2.29	3.45	1.14
14	1.72	2.24	1.20	8.24	10.64	10.53	1.33	2.24	0.44	0.57	0.00	1.14

A nivel regional se observa que en el Centro del país, las mujeres reciben ingresos no laborales principalmente de las remesas, mientras que los hombres ingresan recursos principalmente por ayuda de familiares en México.

Tabla 5.19. Ingresos Mensuales no Laborales por género.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Ingresos no Laborales												
<i>Ingresos no Laborales del Acreditado</i>												
Ingreso no laboral												
Promedio por hogar	287.78	328.33	247.58	632.35	826.59	392.10	204.02	230.78	178.02	553.57	559.22	547.97
Tierra	3050.00	2066.66	6000.00	6000.00	0.00	6000.00	2066.66	2066.66	0.00	0.00	0.00	0.00
Casa	2745.35	3905.83	1875.00	4100.00	6625.00	1575.00	2368.82	2546.25	2211.11	1266.66	0.00	1266.66
Jubilaciones	3065.90	2710.71	3687.00	2000.00	0.00	2000.00	2261.76	1904.54	2916.00	6750.00	5666.66	10000.00
Donativos	180.00	180.00	0.00	0.00	0.00	0.00	180.00	180.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	430.00	283.33	650.00	600.00	0.00	600.00	387.50	283.33	700.00	0.00	0.00	0.00
Oportunidades	709.46	850.39	565.40	0.00	0.00	0.00	746.04	1115.20	376.87	668.62	561.50	780.85
Procampo	784.16	316.50	1018.00	750.00	750.00	0.00	448.00	8.00	624.00	1381.00	500.00	1674.66
Familiar	2097.61	1250.00	3227.77	5000.00	5000.00	0.00	1832.14	960.00	4012.50	2233.33	400.00	2600.00
Remesas	2780.95	3071.42	2200.00	3300.00	3300.00	0.00	2385.71	2571.42	2200.00	3680.00	3680.00	0.00
<i>Ingresos no Laborales de algún miembro de hogar</i>												
Ingreso no laboral												
Promedio por hogar	161.09	152.21	169.89	480.00	463.82	500.00	152.07	140.20	163.61	52.83	45.45	60.12
Tierra	2040.00	2040.00	0.00	0.00	0.00	0.00	2100.00	2100.00	0.00	1920.00	1920.00	0.00
Casa	5585.71	5125.00	6200.00	3000.00	0.00	3000.00	6016.66	5125.00	7800.00	0.00	0.00	0.00
Jubilaciones	3670.37	2666.66	4925.00	5400.00	4360.00	8000.00	3226.31	2022.22	4310.00	0.00	0.00	0.00
Donativos	439.00	708.00	170.00	0.00	0.00	0.00	439.00	708.00	170.00	0.00	0.00	0.00
Gobierno	452.16	463.37	429.75	0.00	0.00	0.00	412.60	415.28	406.33	650.00	800.00	500.00
Oportunidades	425.25	480.76	397.50	0.00	0.00	0.00	452.58	571.50	390.00	346.00	178.33	417.85
Procampo	839.50	862.50	816.50	0.00	0.00	0.00	1287.50	1375.00	1200.00	391.50	350.00	433.00
Familiar	966.66	1160.00	0.00	0.00	0.00	0.00	966.66	1160.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Remesas	1325.00	583.33	2066.66	0.00	0.00	0.00	1390.00	583.33	2600.00	1000.00	0.00	1000.00

Con referencia a los microcréditos, la Tabla 5.20 muestra que, a nivel nacional, los hogares de las mujeres beneficiarias han recibido menos microcréditos que los varones (4.74 versus 5.36). La región donde las acreditadas reciben menos créditos es el Norte (2.72), seguido por el Sur (3.39) y el Centro (5.21). Lo mismo ocurre para los hombres acreditados. Cabe resaltar que a nivel nacional las mujeres reciben en promedio montos de crédito mayores que los hombres (\$5,215 versus \$4923). Esta situación se repite para todas las regiones excepto el Sur.

En la Tabla 5.21 presentamos la relación entre el ingreso mensual total del hogar (la suma de ingreso laboral y no laboral) y el monto de último microcrédito por cuartiles de ingreso, los cuales se construyen en función de los ingresos de la muestra. Llama la atención que para las mujeres beneficiarias correspondientes a los dos primeros cuartiles, el crédito promedio es mayor que el ingreso promedio, mientras que para las beneficiarias con mayores ingresos, el crédito promedio es menor que el ingreso

promedio. En el caso de los varones, el monto promedio del crédito es mayor que el ingreso promedio para todos los cuartiles, excepto el último. Cabe destacar que la región Norte es donde el diferencial entre el monto del crédito otorgado a hombres y mujeres es mayor, siendo de 52% a favor de éstas últimas.

Tabla 5.20. Microcréditos por Hogar por género.

	Nacional			Norte			Centro			Sur		
	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres	Todos	Mujeres	Hombres
Microcrédito												
Número de créditos promedio por hogar	5.05	4.74	5.36	2.65	2.72	2.55	5.62	5.21	6.02	3.28	3.39	3.17
% de nuevos acreditados	37.34	38.28	36.41	0.33	23.40	44.73	0.39	41.03	36.81	0.31	32.18	30.68
Monto promedio otorgado por las microfinancieras	5071.06	5215.47	4923.35	4290.77	4902.70	3482.14	5141.67	5318.80	4962.82	5025.73	4845.88	5203.48
Mediana del monto otorgado por las microfinancieras	3500.00	3500.00	3000.00	4000.00	5000.00	3000.00	3500.00	3500.00	3000.00	4000.00	3500.00	4900.00
Monto promedio solicitado	7075.88	7066.22	7085.46	4783.52	5002.13	4513.15	7447.51	7415.93	7478.20	6267.00	6388.50	6147.72
Mediana del monto solicitado	5000.00	5000.00	5000.00	4000.00	4000.00	4500.00	5000.00	4650.00	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
% de Hogares que ya pagaron	30.82	32.24	29.40	31.76	34.04	28.94	29.83	30.94	28.75	35.42	37.93	32.95

Tabla 5.21. Relación entre el ingreso del hogar y el monto del crédito por género

		Nacional		Norte		Centro		Sur	
		Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
0<Ingreso Total<205	Ingreso Total								
	Promedio del Hogar	4.04	6.9	0	0	1.42	3.94	25.81	31.87
205<=Ingreso Total<4000	Monto del crédito promedio	5271.42	4558.11	8333.33	5500	5127.01	4251.19	5125	6531.25
	Ingreso Total	2328.1	2373.25	2520.9	1866.66	2379.95	2377.83	2017.2	2417.66
4000<=Ingreso Total<7940	Promedio del Hogar								
	Monto del crédito promedio	4516.66	3911.44	3988.88	2166.66	4371.78	3885.16	5292	4229.16
Ingreso Total<=7940	Ingreso Total	5373.92	5370.84	5816.66	5489.09	5252.85	5417.08	5732.7	5100.3
	Promedio del Hogar								
	Monto del crédito promedio	4679.64	6280.04	3400	3375	5032.24	5732.22	3595.65	4229.16
	Ingreso Total	14715.58	15515.4	14893.75	15423.81	14504.9	16179.86	15553.18	12340.95
	Promedio del Hogar								
	Monto del crédito promedio	6460.95	5682.06	5125	3533.33	6840.45	5865.42	5471.42	6363.63

Utilizando esta información realizaremos el estudio de impacto social, el cual comprende dos elementos. Igualmente, se analizará el nivel de satisfacción de los usuarios y la caracterización de los proyectos productivos apoyados con los recursos del *PRONAFIM*.

Mientras tanto, con la información provista por el *PRONAFIM*, procedemos a analizar el nivel de cumplimiento de las metas y objetivos del programa para el año 2006.

6. Cumplimiento de Metas y Objetivos, Cobertura del Programa y Análisis de no Discriminación a las Mujeres.

6.1 Introducción

Este capítulo evalúa el desempeño del programa en materia de cumplimiento de los objetivos y las metas, la cobertura alcanzada y la no discriminación a las mujeres para el año fiscal 2006. Para ello, se utiliza la información provista por el PRONAFIM, la cual contiene datos acerca del número de créditos y montos otorgados en este periodo. Además, ésta se presenta desagregada a nivel estado, incluyendo información acerca del género, edad e ingresos de los beneficiarios. También se tiene información sobre IMFs, sucursales y líneas de crédito.

Para este capítulo tomaremos como punto de referencia las estrategias aprobadas en la planeación 2006 para el sector de las microfinanzas, las cuales fueron diseñadas con el objetivo de consolidar y expandir el grupo de IMFs acreditadas ante el programa. Igualmente, este programa busca reforzar las líneas de crédito de aquellas IMFs que están actualmente acreditadas y fortalecer aquellas que muestran un potencial de crecimiento. Finalmente, y no menos importante, el programa buscó en 2006 apoyar la mayor cantidad posible de proyectos productivos viables de personas de bajos ingresos, proporcionándoles las herramientas que posibilitaran su continuidad en el futuro.

Así, este capítulo se compone de 6 secciones. En la siguiente analizamos el número de IMFs y de sucursales para determinar la tasa de expansión en este periodo. En la tercera, se discuten las líneas de crédito y el número de microcréditos otorgados. En la cuarta, se presenta la discusión sobre la cobertura del programa, en términos geográficos y de género. En la sección cinco se analizan el cumplimiento en materia de apoyo y capacitación a las IMFs. Finalmente, en la sexta sección se presentan las conclusiones de este capítulo.

6.2 Instituciones Microfinancieras y Sucursales

Uno de los principales objetivos para 2006 fue consolidar y expandir el grupo de IMFs que participan en el programa. Para lograr una expansión se tienen dos alternativas: incorporar nuevas instituciones al programa o abrir más sucursales de las IMFs ya adscritas. Con respecto a la incorporación de nuevas IMFs, el objetivo para el año 2006, fue incorporar 5 instituciones. En la Tabla 6.1, se observa que a Diciembre de 2006 se incorporaron 6 nuevas IMFs. Esto representa un cumplimiento de 125%, el cual rebasa con creces la meta planteada. Por otra parte, comparando el comportamiento en este rubro con el registrado durante 2005, se observa un mejor desempeño en 2006.

Tabla 6.1. IMFs y Sucursales

		<i>Microfinancieras</i>	<i>Sucursales</i>
2005	<i>Programadas</i>	10	50
	<i>Realizadas</i>	9	49
	% Cumplimiento	90.00	98
2006	<i>Programadas</i>	5	45
	<i>Realizadas</i>	6	19
	% Cumplimiento	125.00	42.22

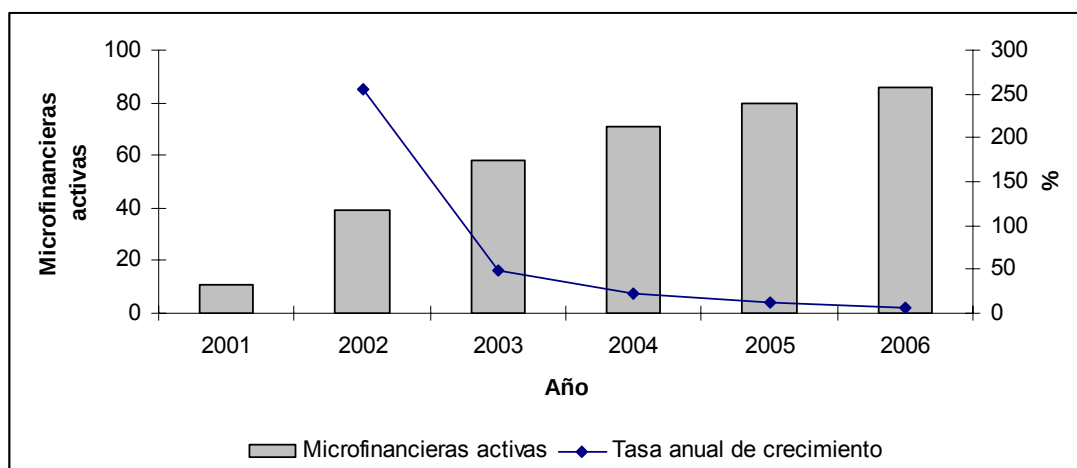
Las IMFs incorporadas durante este periodo se presentan en la Tabla 6.2.

Tabla 6.2. IMFs incorporadas durante 2006

<i>Nombre de la Institución</i>	<i>Abreviatura</i>	<i>Ubicación</i>
Desarrollo Empresarial del Campo Mexicano, S. A. de C. V.	DECAMSA	Distrito Federal
Financiera Finsol, S. A. de C. V.	FINSOL	Sinaloa
EUROKASOL, S. A. de C. V.	EUROKASOL	Distrito Federal
Finanzas y Servicios Corporativos, S. A. de C. V.	FINSECO	Estado de México
Servicios para el Desarrollo Comunitario, S. A. de C. V.	SERVICOMÚN	Oaxaca
Te Creemos, S. A. de C. V.	TE CREEMOS	Distrito Federal

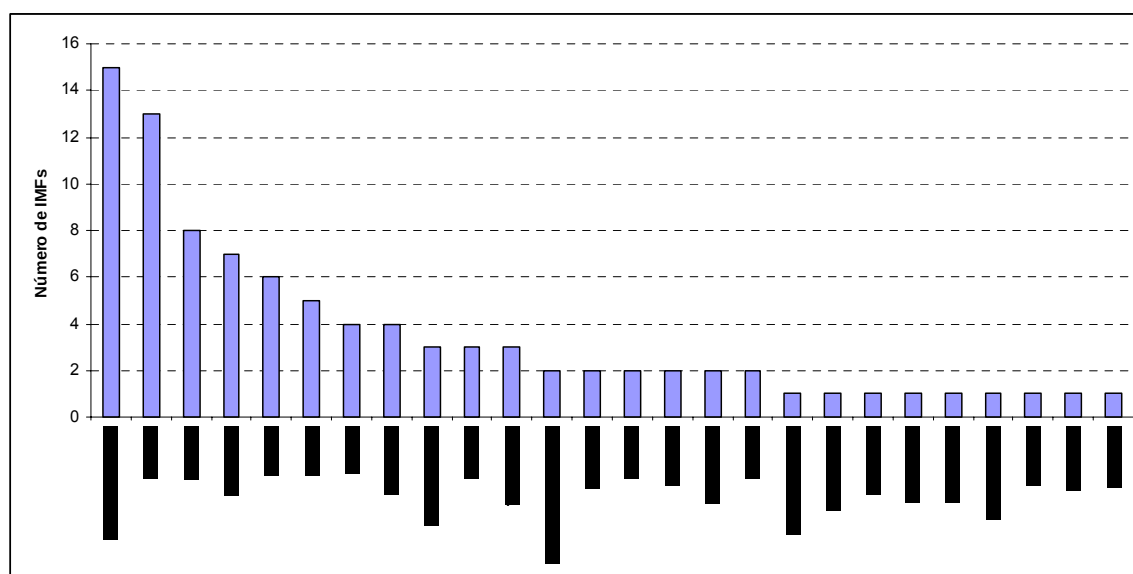
Este incremento en el número de IMFs significa un aumento de 7.05% con respecto al total de IMFs activas en el programa al cierre de 2005. En la Gráfica 6.1, vemos el crecimiento de IMFs que participan en *PRONAFIM*, desde que éste inició sus operaciones. En 2001 sólo se contaba con 11 IMFs, teniendo 86 instituciones a Diciembre de 2006. Este comportamiento sostenido muestra un signo de consolidación del programa pues año con año se ha ido incrementando el número de microfinancieras que reciben líneas de crédito por parte del Programa con el objetivo de que participen en el mercado de microcréditos en México.

Gráfica 6.1. Número de IMFs activas por año.



Como se puede apreciar, la tasa de crecimiento ha ido disminuyendo de 254.55% en 2002 a 7.05% en 2006. Esto refleja una de las metas del programa, la cual se refiera a la consolidación del portafolio de IMFs con las que trabaja en el mercado, teniendo un menor énfasis en la incorporación de nuevas instituciones. Este resultado coincide con la discusión de las reglas de operación presentadas en el Capítulo 3.

A pesar de este crecimiento sostenido, se tiene una marcada concentración de IMFs, la cual se ve reflejada nuevamente con la aprobación de tres microfinancieras en el Distrito Federal y una en el Estado de México. Esto se observa en la Gráfica 6.2, donde se muestra la distribución de IMFs en el país. El Distrito Federal es el que concentra más IMFs.

Gráfica 6.2. Distribución de IMFs por estado.

Con respecto al incremento en el número de sucursales, la segunda vía de expansión, el objetivo era abrir 45 nuevas sucursales. Esta meta no fue cumplida pues sólo se autorizó la apertura de 19 sucursales, logrando un cumplimiento de 42.22%. Además, comparando 2005 con 2006, observamos que se tuvo una caída brusca en la apertura de nuevas sucursales. La Tabla 6.3 muestra la ubicación geográfica de las sucursales.

Los estados de Chiapas, Hidalgo y Tamaulipas registraron el mayor número de aperturas, con 3 sucursales cada uno, seguidos de Guanajuato, Morelos y Veracruz, con 2 sucursales, y finalmente Jalisco, Oaxaca, Campeche y San Luis Potosí con 1 sucursal. En cuanto a instituciones se refiere, la microfinanciera *Fondo 5 de Mayo A.C.* reportó el mayor número de aperturas, con 5 sucursales, mientras que *Fomento e Impulso del Sur S.A.*, *Grameen Trust Chiapas A.C.* y *Empro Consultores S.C.* sólo registraron una nueva sucursal en el año.

Por lo tanto, en materia de expansión y consolidación podemos afirmar que se tiene un cumplimiento satisfactorio, pues, se cumplen los objetivos de consolidación al mantener un portafolio estable de IMFs. Sin embargo, en cuanto a expansión sólo se tiene un cumplimiento parcial pues, por un lado se supera la meta de incorporación de nuevas IMFs, pero, por el otro, se queda a la mitad del camino en cuanto a la

apertura de nuevas sucursales. Además, la incorporación de nuevas IMFs y la apertura de sucursales se concentran en pocos estados.

Tabla 6.3. Nuevas sucursales abiertas en 2006.

<i>IMF</i>	<i>Ubicación</i>
Conserva A.C.	Mapastepec, Chis.
	Berriozabal, Chis
SOLFI S.A. de C.V.	Apan, Hgo.
	Ixmiquilpan, Hgo.
Soluciones Financieras Internacionales	Cd. Victoria, Tamps.
	San Fernando, Tamps
	Cd. Mante, Tamps.
Sta. Fe de Guanajuato, A. C.	Lagos de Moreno, Jal.
	León, Gto.
Fomento e Impulso del Sur, S. A.	Juchitán, Oax.
Fondo 5 de Mayo A.C.	Axochiapan, Mor.
	Cuautla, Mor.
	Córdoba, Ver.
	Tulancingo, Hgo.
	Martinez de la Torre, Ver
Grameen Trust Chiapas, A. C.	Zinacantán, Chis.
Empro Consultores, S. C.	Campeche, Camp.
Sta. Fe de Guanajuato, A. C.	Valle de Santiago, Gto.
	Villa de Reyes, S.L.P.

6.3 Líneas de Crédito

Un segundo objetivo del PRONAFIM es reforzar las líneas de crédito que otorgan a las IMFs que están actualmente acreditadas, con especial énfasis en fortalecer aquellas que muestran un potencial de crecimiento. La Tabla 6.4 muestra la información sobre las líneas de crédito y el número de microcréditos planeados y logrados durante 2006.

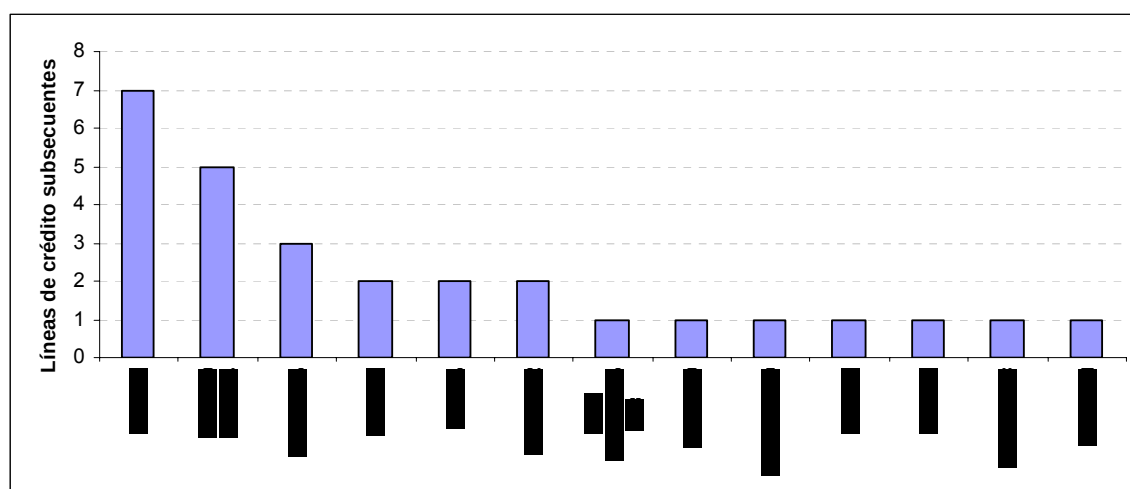
Con respecto al número de líneas de crédito, tenemos que se había programado otorgar 30 líneas de crédito, de las que, al cierre del 2006, se habían concretado 28, lo cual arroja un cumplimiento del 93.33%. Sin embargo, se muestra una mejoría comparado con el año 2005, en donde se tenía un cumplimiento del 48%.

Es importante notar que de estas líneas de crédito sólo seis fueron para las nuevas IMFs (reportadas en la Tabla 6.2), las restantes se otorgaron a las instituciones que ya estaban adscritas al programa, lo cual refuerza la percepción de consolidación del programa y de algunas IMFs en particular (como se señaló en el Capítulo 3).

En la Gráfica 6.3 se puede apreciar el número de líneas de crédito subsecuentes por entidad federativa. De las 28 líneas de crédito otorgadas la mayoría de ellas se concentra en el estado de Chiapas, seguido del Distrito Federal y Chihuahua (25%, 17.8% y 10.7% respectivamente). Las microfinancieras que recibieron la mayor proporción del monto total concedido (\$207,040,000) fueron *Conserva A.C.* con 19.3% (\$40,000,000) de participación, *Finapro S.A.de C.V.* y *Financiera Finsol, S. A. de C. V.* con 14.5% cada una (\$30,000,000). Por otra parte las IMFs con menor participación en el monto total fueron *Soluciones Financieras Internacionales S.A. de C.V.* (Veracruz) y *Unión de Crédito Mixta del Estado de Veracruz S.A. de C.V.*, con el 0.4% y 0.3% respectivamente (\$1,000,000 y \$800,000).

La aparente concentración en el Distrito Federal en lo referente a nuevas líneas de crédito y líneas de crédito subsecuentes, se debe a que se reporta el estado donde se localiza la oficina matriz de las IMFs apoyadas. Sin embargo, varias de ellas tienen cobertura mayor a la de la entidad donde se les ubica. Algunas instituciones con matriz en la Ciudad de México poseen incluso cobertura nacional.

Gráfica 6.3. Líneas de crédito subsecuentes por entidad federativa.



Por otra parte, con respecto al número de créditos otorgados se observa un cumplimiento satisfactorio, pues de 400,000 microcréditos proyectados, se otorgaron 365,229 mostrando un cumplimiento del 91.31%.

Tabla 6.4. Líneas de crédito y microcréditos.

		<i>Líneas de Crédito</i>	<i>Microcréditos</i>
2005	<i>Programadas</i>	52	285,000
	<i>Realizadas</i>	25	418,628
	% Cumplimiento	48.08	146.88
2006	<i>Programadas</i>	30	400,000
	<i>Realizadas</i>	28	365,229
	% Cumplimiento	93.33	91.31

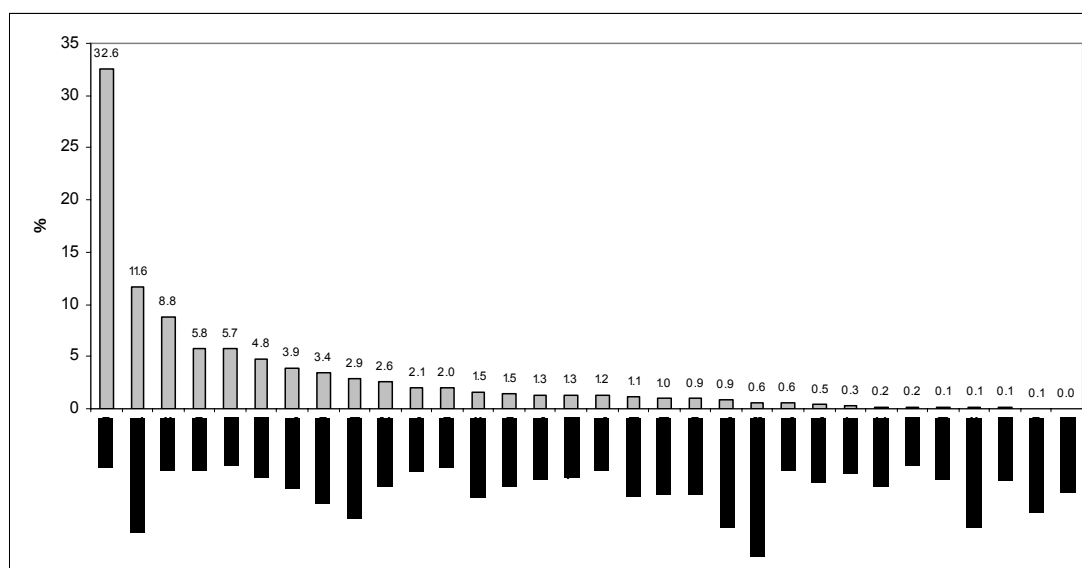
6.4 Cobertura del Programa

A continuación analizaremos los créditos otorgados durante 2006, para caracterizar la cobertura del programa en términos geográficos y de género. Para esto, realizaremos un análisis por estado del país para determinar los lugares donde se concentran estos créditos. Igualmente, realizaremos una clasificación por montos, por género y educación de los beneficiarios.

La Gráfica 6.4 muestra la proporción de créditos por entidad federativa. Como podemos observar, el estado con mayor número de créditos recibidos es el Estado de México (32.6%), seguido del Distrito Federal (11.6%) y Chiapas (8.8%). Por su parte, las entidades con menor porcentaje de créditos recibidos son Zacatecas, Quintana Roo y Durango. Esto nos da una alta concentración de los créditos en el Centro del país, donde el Estado de México y el D. F. tienen más del 44% del total. Por el contrario, existen algunos estados en los cuales la participación es casi nula. Estos resultados reflejan la concentración de IMFs en esta región del país, por lo que estos resultados son los esperados dada esta distribución geográfica de microfinancieras.

Por otro lado, uno de los aspectos importantes que ha tenido este programa, aunque no se menciona como un objetivo específico en sus reglas de operación, ha sido revertir la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo.

Gráfica 6.4. Proporción de créditos por entidad federativa.



En la Tabla 6.5 vemos como el programa a cumplido con creces en este rubro. La mayoría de los créditos se otorgaron a mujeres, ya que éstas representan el 78.3% del total, mientras que el 21.7% corresponde a hombres.

Tabla 6.5. Proporción de acreditados por género.

Género	Porcentaje	Acumulado
Mujer	78.34	78.34
Hombre	21.66	100

Sin embargo, una proporción muy baja de ellas corresponde a jefes de hogar (ver Tabla 6.6), la gran mayoría de beneficiarias (86%) no son jefes de hogar. Es decir, este programa alcanza un porcentaje bajo de mujeres que son las encargadas de llevar el ingreso a casa.

En este sentido, no sólo es importante que las mujeres reciban más créditos, también es clave analizar los montos promedio que reciben, comparados con los que obtienen los hombres. Así, en la Tabla 6.7 observamos que en promedio los hombres reciben créditos 24% más grandes que las mujeres.

Tabla 6.6. Proporción de acreditadas que son jefas de hogar.

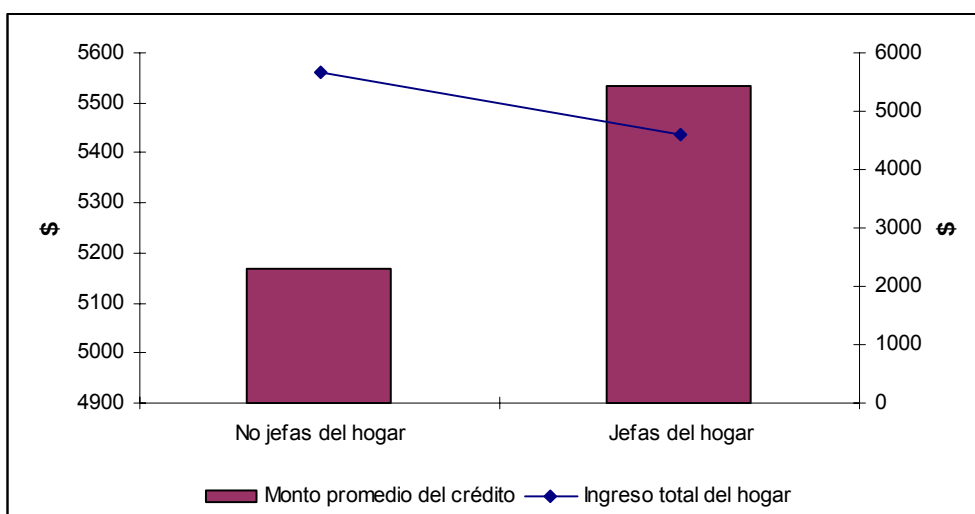
Mujeres jefas del hogar	
Jefas del hogar	13.97 %*
No jefas del hogar	86.03 %*

*Porcentajes calculados con respecto al total de mujeres beneficiadas.

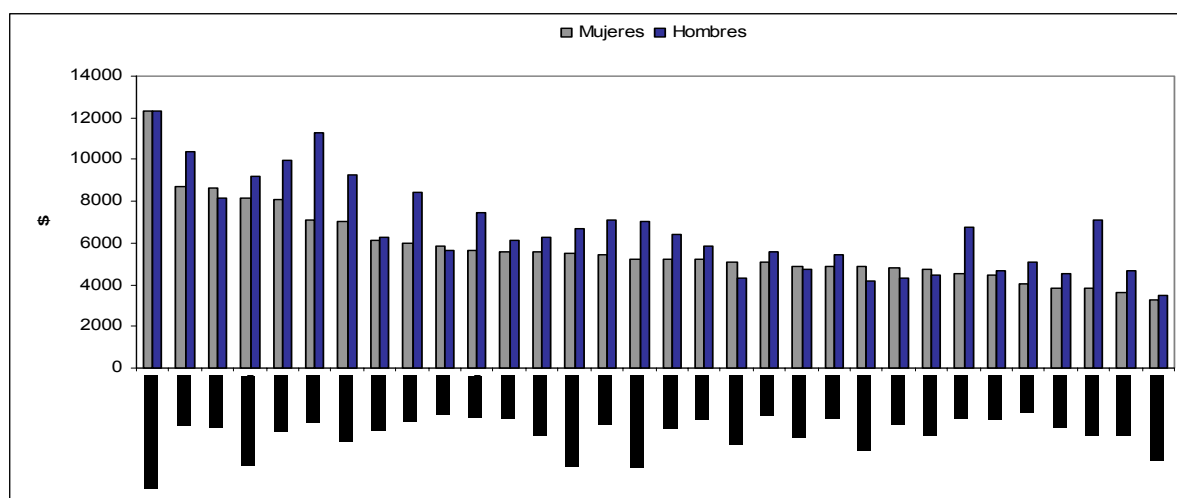
Tabla 6.7. Monto de crédito por Género.

	<i>Promedio</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación</i>
<i>Mujer</i>	4,854.9	3,500.00	4,787.84
<i>Hombre</i>	6,020.51	4,000.00	6,307.68

Sin embargo, las mujeres que son jefas de hogar reciben, en promedio, montos mayores que aquellas que no lo son (ver Gráfica 6.5), a pesar de que perciben menores ingresos. En este sentido, para esa proporción minoritaria de mujeres que son jefas de hogar y que reciben un microcrédito, si se está revirtiendo la discriminación sufrida en este mercado.

Gráfica 6.5. Monto promedio del crédito e ingreso total del hogar.

Las Gráficas 6.6 y 6.7 registran el monto promedio del crédito otorgado, según entidad federativa, ordenado en forma descendente de acuerdo al género. Al igual que para el promedio nacional, a nivel estatal se otorgan montos mayores a los hombres. Analizando específicamente cada entidad, encontramos que Baja California Sur es el estado que otorga créditos con el mayor monto promedio, tanto a hombres como a mujeres, con \$12,329.53 y \$12,303.42 respectivamente. El último lugar, en ambos géneros, lo ocupa San Luis Potosí, otorgando un crédito promedio de \$3,274.77 a mujeres y de \$3,506.8 a hombres. Asimismo, la mayor desigualdad en género se encuentra en Chihuahua, donde la diferencia es de 46.6%. Por otra parte, la menor diferencia porcentual se da en el estado de Baja California Sur, donde los hombres obtienen créditos mayores en 0.2% que las mujeres.

Gráfica 6.6. Monto promedio de crédito ordenado descendente para mujeres.

Si se realiza el ejercicio por regiones (ver Tabla 6.8), se encuentra que la zona Sur del país otorga el mayor monto promedio de crédito (\$5,925.29). Le sigue la zona Norte con \$5,549.33 y, finalmente, el Centro con \$4,695.7. Como puede observarse, la diferencia entre el Norte y Sur del país no es muy amplia.

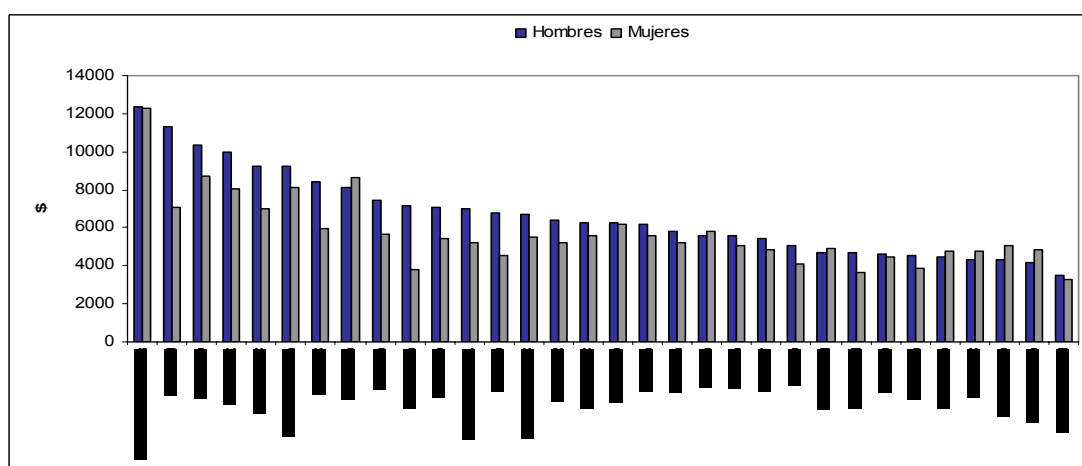
Gráfica 6.7. Monto promedio de crédito ordenado descendente para hombres.

Tabla 6.8. Monto del crédito promedio por región.

<i>Región</i>	<i>Promedio</i>	<i>Desviación</i>	<i>Mediana</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>
Norte	5,549.33	6,126.44	3,145.00	50,000.00	300.00
Centro	4,695.70	4,747.93	3,500.00	77,178.48	72.33
Sur	5,925.29	5,284.13	4,000.00	50,000.00	150.00

La Tabla 6.9 reporta el monto promedio del crédito por región y género. Se puede apreciar que las mujeres reciben créditos mayores en la zona Sur, con respecto al resto del país, mientras que a los hombres se les otorga créditos más altos en la región Norte. Sin embargo, comparando el monto del crédito de hombres y mujeres dentro de la misma región, encontramos que los hombres reciben, en promedio, montos mayores en todas las regiones. Un dato importante en esta tabla es el crédito mediano (aquel que divide a la población beneficiada en dos grupos). En este caso vemos que el monto es mayor para las mujeres que para los hombres en todas las regiones. Esto nos indica que, nuevamente, el programa revierte la discriminación que han sufrido las mujeres en este mercado.

Examinando el ingreso semanal de los acreditados se encuentra que los hombres ganan en promedio 55.3% más que las mujeres que fueron beneficiadas con algún microcrédito (ver Tabla 6.10). Salta a la vista que la desviación estándar del ingreso semanal para los hombres es 194% mayor que el de las mujeres, lo que indica una gran variabilidad entre los acreditados.

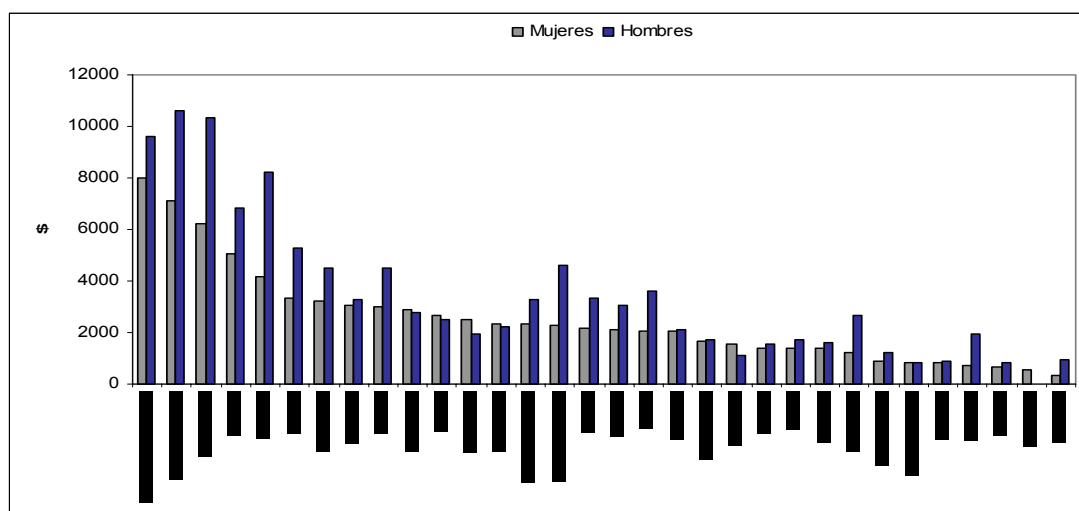
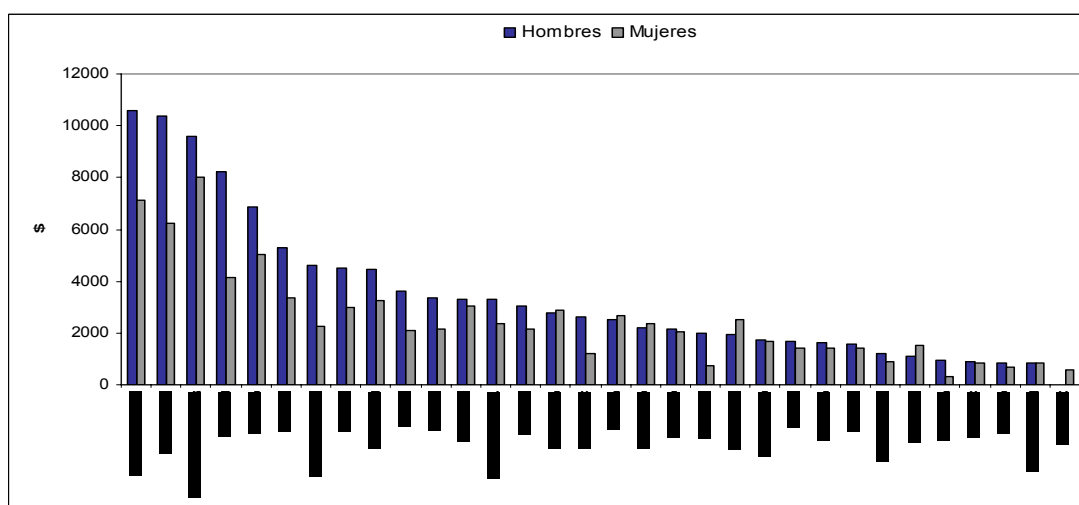
Tabla 6.9. Monto promedio del crédito por región y género.

<i>Región</i>	<i>Variable</i>	<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Diferencia %</i>
Norte	Media	4,583.9	7,879.52	41.83
	Desviación	4,695.70	8,199.94	
	Mediana	5,000.00	3000.00	
Centro	Media	4,441.12	5,526.57	19.64
	Desviación	4,365.33	5,746.46	
	Mediana	4000.00	3500.00	
Sur	Media	5,765.97	7,248.48	20.45
	Desviación	4,967.01	7,278.2	
	Mediana	5000.00	4000.00	

Tabla 6.10. Ingreso semanal por género.

<i>Género</i>	<i>Promedio</i>	<i>Mediana</i>	<i>Desviación</i>
Mujer	2,275.22	1,400.00	4,764.28
Hombre	3,533.36	1,861.5	1,4028.30
Diferencia	55.29%		

En las Gráficas 6.8 y 6.9 se muestra el ingreso semanal promedio de los acreditados por entidad federativa, ordenado en forma descendente de acuerdo al género. Se aprecia que los hombres acreditados con mayor ingreso semanal se encuentran en Baja California, mientras que en Baja California Sur se encuentran las mujeres acreditadas con el ingreso más alto. En términos generales, se puede concluir que en la mayor parte de los estados, del total de acreditados, son los hombres quienes perciben un mayor ingreso semanal, encontrándose la mayor diferencia en Coahuila, donde los hombres ingresan, en promedio, \$619.67 más que las mujeres, lo que nos da una diferencia de 182% entre los ingresos semanales de ambos géneros. Monitorear esta variable es importante para la IMF porque influye en el monto de crédito que es óptimo para el acreditado, desde el punto de vista de su capacidad de pago.

Gráfica 6.8. Ingreso promedio semanal ordenado descendientemente para mujeres.**Gráfica 6.9. Ingreso promedio semanal ordenado descendientemente para hombres.**

Analizando el promedio del ingreso semanal por región se observa que la varianza entre regiones es amplia (ver Tabla 6.11). En la zona Norte se encuentran los acreditados que reciben el mayor ingreso semanal, con \$4,243.7. La segunda posición la ocupa el Sur con \$2,290.13 y, en último lugar, se encuentra la región Centro con \$2,046.77.

Comparando los datos de ingreso semanal promedio y de montos promedio de crédito por género y por región del país, podemos observar lo siguiente. Por un lado, la diferencia porcentual entre hombres y mujeres es menor para el monto de crédito que para el ingreso. Por otro lado, las diferencias porcentuales entre región son menores para el crédito que para el ingreso. Estos dos datos nos dicen que el programa favorece más a los agentes que viven en zonas de menores ingresos y que, en promedio, revierten la discriminación de las mujeres.

Tabla 6.11. Ingreso promedio semanal por región.

<i>Región</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación</i>	<i>Mediana</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>
Norte	4,243.70	7,083.85	2800.00	400,000.00	0
Centro	2,046.77	9,743.83	1250.00	1'496,408.00	0
Sur	2,290.13	3,735.43	1250.00	130,000.00	0

La Tabla 6.12 reporta el ingreso promedio semanal por región según género del acreditado. Se desprende que los individuos acreditados con mayor ingreso semanal, tanto hombres como mujeres, se encuentran en la zona Norte del país, con \$5,741.39 y \$3,625.33, respectivamente

Tabla 6.12. Ingreso promedio semanal por región según género.

<i>Región</i>	<i>Variable</i>	<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>	<i>Diferencia %</i>
Norte	Media	3625.33	5741.39	58.37
	Desviación	4692.43	10735.09	
	Mediana	2700	3000	
Centro	Media	1798.62	2714.17	50.90
	Desviación	5172.43	16665.54	
	Mediana	1197	1500	
Sur	Media	2234.65	2752.27	23.16
	Desviación	3574.15	4851.79	
	Mediana	1250	1400	

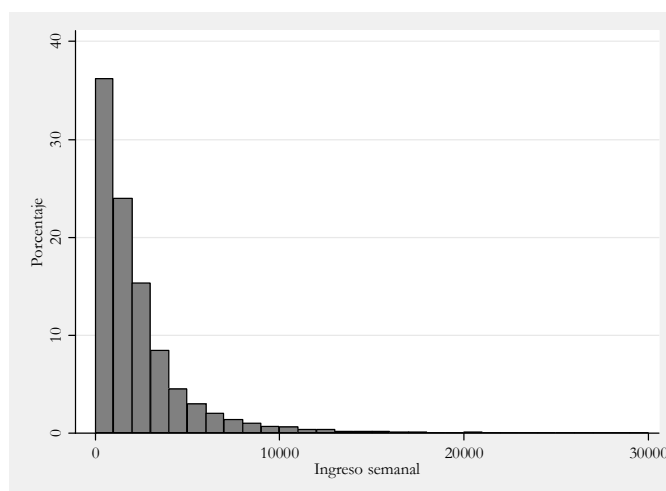
En la Tabla 6.13 se observa que las mujeres acreditadas con más años de educación se encuentran en la región Norte del país, seguida del Sur y luego por el Centro. El mismo orden de importancia se mantiene para los hombres. Cabe destacar

que en la zona Centro las mujeres tienen en promedio más años de educación que los hombres. Lo contrario se observa en el Norte y Sur del país.

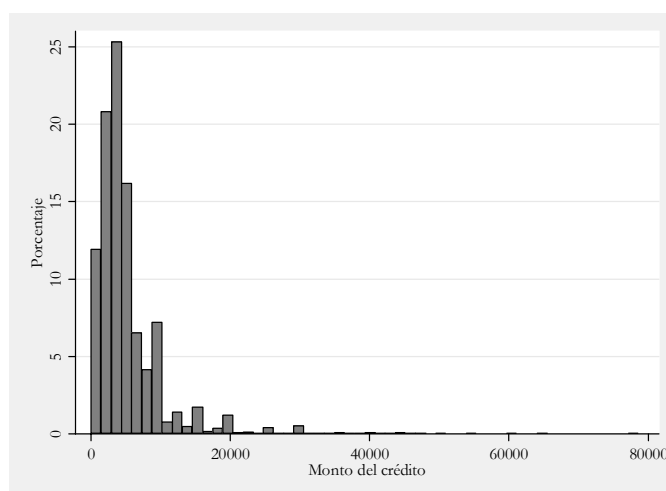
Tabla 6.13. Años de estudio promedio por región y género.

<i>Región</i>	<i>Variable</i>	<i>Mujer</i>	<i>Hombre</i>
Norte	Media	8.42	9.09
	Desviación	3.26	3.68
	Mediana	9	9
	Máximo	19	19
	Mínimo	0	0
Centro	Media	6.19	4.9
	Desviación	4.25	4.41
	Mediana	6	6
	Máximo	21	29
	Mínimo	0	0
Sur	Media	7.09	8.21
	Desviación	3.8	3.96
	Mediana	6	9
	Máximo	24	25
	Mínimo	0	0

Además, se muestra el histograma del ingreso semanal de los acreditados así como del monto que obtuvieron como crédito (Gráfica 6.10 y 6.11 respectivamente). Casi el 100% de los beneficiarios que cuentan con la información al respecto, ingresan menos de \$30,000 semanales, de éste conjunto, 36% obtienen de 0 a \$1,000 por semana, 24% de \$1,001 a \$2,000 y 15% de \$2,001 a \$3,000.

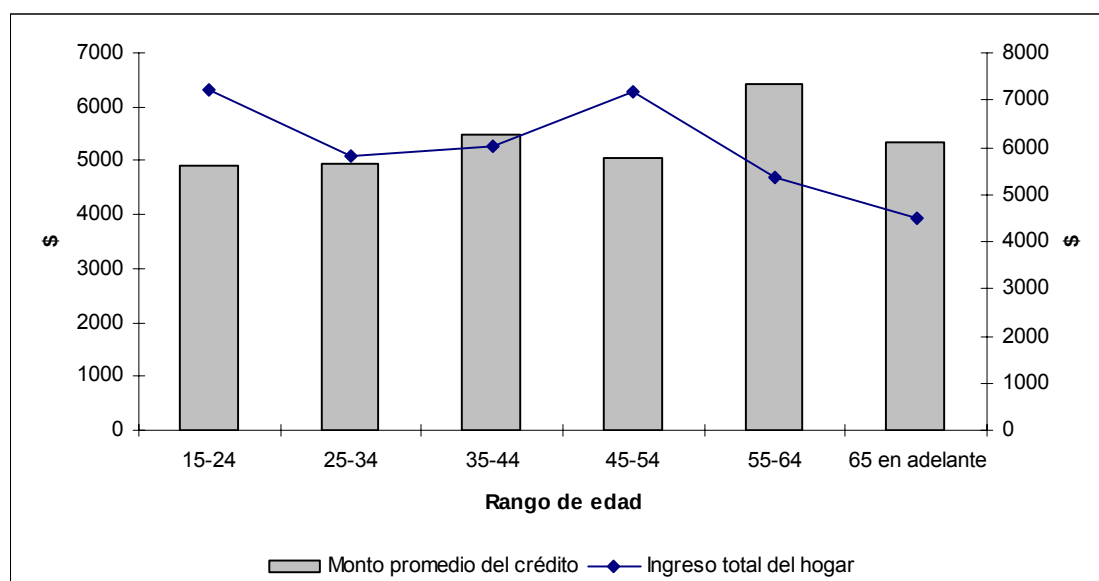
Gráfica 6.10. Histograma: Acreditados que ingresan \$30,000 semanales o menos.

Ancho de banda: \$1,000.

Gráfica 6.11. Histograma: Monto del crédito.

Ancho de banda: \$1,500.

En cuanto al monto del crédito obtenido por cada beneficiario, se encuentra que el 86.3% del total obtuvo créditos menores a \$10,000, de los cuales, los créditos de entre \$3,001 y \$4,500 participan con cerca de 25%, aquellos de \$1,501 a \$3,000 aportan el 21% y los créditos de \$4,501 a \$6,000 generan el 16% del total.

Gráfica 6.12. Monto promedio del crédito, ingreso total y rangos de edad.

Finalmente, se realiza una comparación por edades de los beneficiarios y montos del crédito recibidos. En la Gráfica 6.12, vemos que los montos de crédito mayores están concentrados en los rangos de edad de 35-44 y de 55-64. En general, a mayor edad, mayor monto de crédito. Es importante notar, que este es un resultado de la muestra y no refleja la existencia o no de discriminación por edad, pues no sabemos las edades de todos lo que no recibieron crédito.

Un último elemento a evaluar corresponde a la cobertura de la población indígena por parte del Programa. Este sector de la población se ha caracterizado por su marginación en todos los rubros económicos, por lo que el mercado de crédito no es la excepción. En la Tabla 6.14 tenemos la cobertura del programa en municipio donde un sector de la población habla una lengua indígena. Así, vemos que este programa concentra sus beneficiarios (91.45% de ellos) en las poblaciones donde a lo más 10% habla una lengua indígena. Además, también reciben montos mayores en promedio. Por lo tanto, en este rubro, le programa presenta un saldo desfavorable.

Tabla 6.14. Población hablante de lengua indígena y monto promedio del crédito.

Rango*	%	Media	Desviación estándar	Mediana	Mínimo	Máximo
0-10%	91.45	5,396.04	5,375.19	4,000	73.04	79,032
10-20%	1.16	6,180.14	6,045.28	5,000	500	50,000
20-30%	0.52	4,087.28	3,452.05	3,000	500	30,000
30-40%	1.57	4,979.45	3,896.57	4,000	500	30,000
40-50%	1.26	4,469.57	4,600.36	3,000	700	40,000
50-60%	0.91	4,201.01	3,219.68	3,350	500	30,000
60-70%	0.53	4,185.66	2,599.03	3,500	800	30,000
70-80%	0.43	3,923.89	3,018.52	3,000	500	22,000
80-90%	1.73	4,519.30	3,401.41	3,500	500	20,000
90-100%	0.43	4,217.33	2,168.71	4,000	500	20,000

*Porcentaje de la población de 5 años o más que habla alguna lengua indígena.

Fuente: INEGI.

6.5 Apoyo y capacitación

Se llevaron a cabo 14 apoyos a sucursales (ver Tabla 6.15), principalmente en Chiapas, Hidalgo y Tamaulipas. En lo referente a Asistencias técnicas, sólo se apoyó a la microfinanciera *Santa Fe de Guanajuato A.C.* ya que el programa sufrió un proceso de readaptación de sus políticas de fortalecimiento y desarrollo institucional.

Tabla 6.15. Apoyos a sucursales.

Estado	Apoyos para sucursales
Chiapas	3
Hidalgo	3
Tamaulipas	3
Guanajuato	2
Veracruz	2
Oaxaca	1
TOTAL	14

Se llevaron a cabo 8 cursos de capacitación en toda la República Mexicana, cuatro de ellos en la Ciudad de México, 2 en Chihuahua y el resto en Oaxaca y Chiapas. Por razones de logística de los eventos, se escogieron sedes de fácil acceso para los directivos y funcionarios de crédito de las IMFs, no obstante, se contó con

presencia de personal de instituciones de todo el país. La sede con mayor número de asistentes fue Tuxtla Guitiérrez, Chiapas, con 40 personas. En dicha ciudad se impartió el curso “Actualización y aplicación de principios de contabilidad basados en reglas prudenciales y normas contables para intermediarios financieros”. Por su parte, las ciudades de Chihuahua, Oaxaca y México D.F. aparecen como las sedes con menor afluencia, siendo ésta de 16 personas. Los cursos ahí impartidos fueron “Planeación operativa y financiera para entidades microfinancieras. Aplicación práctica”, “Gobernabilidad corporativa en el sector microfinanciero” y “El rendimiento financiero y la administración de los sistemas de información”, respectivamente. La asistencia promedio fue de 22 personas. En la Tabla 6.16 se puede apreciar la información.

Del total de microfinancieras que trabajan con el programa, sólo 35 asistieron por lo menos una vez a los cursos de capacitación impartidos por la Secretaría de Economía. De ellas, *Consultores Asociados del Centro Sureste S.C.* fue quien envió representantes a un mayor número de talleres (5 en total). Le siguen *Consultoría de Servicios Rurales, S.C.* y *Servicios Agropecuarios Fraylescanos S.A. de C.V.* con asistencia a 4 cursos.

Tabla 6.16. Cursos de capacitación.

<i>Curso</i>	<i>Fecha</i>	<i>Instalaciones</i>	<i>Asistentes</i>
Actualización y aplicación de principios de contabilidad basados en reglas prudenciales y normas contables para intermediarios financieros (Reglas de operación 2006)	20 de julio de 2006	Hotel Pedregal Palace, México, D.F.	28
El rendimiento financiero y la administración de los sistemas de información	10 y 11 de agosto de 2006	Hotel Fortín Plaza, Oaxaca, Oax.	16
Actualización y aplicación de principios de contabilidad basados en reglas prudenciales y normas contables para intermediarios financieros (Reglas de operación 2006)	23,24,25 de agosto de 2006	Hotel Best Western Mirador, Chihuahua, Chih.	20
Planeación operativa y financiera para entidades microfinancieras (parte1)	7 y 8 de septiembre de 2006	Hotel Pedregal Palace, México, D.F.	20
Actualización y aplicación de principios de contabilidad basados en reglas prudenciales y normas contables para intermediarios financieros (Reglas de operación 2006)	20, 21, y 22 de septiembre de 2006	Hotel Best Western Arecas, Tuxtla Gutierrez, Chiapas	40
Actualización y aplicación de principios de contabilidad basados en reglas prudenciales y normas contables para intermediarios financieros (Reglas de operación 2006)	16, 17 y 18 de octubre de 2006	Hotel Pedregal Palace, México, D.F.	23
Gobernabilidad corporativa en el sector microfinanciero	24 y 25 de octubre de 2006	Sala de Juntas de FECHAC, Chihuahua, Chih.	16
Planeación operativa y financiera para entidades microfinancieras. Aplicación práctica (parte2)	9 y 10 de noviembre de 2006	Hotel Pedregal Palace, México, D.F.	16

El análisis de cumplimiento de objetivos, en este rubro, reporta una mejoría con respecto a 2005, en cuanto al número de personas capacitadas. Sin embargo, en el rubro de asistencia técnica se tuvo una caída dramática, ya que sólo se apoyó a la microfinanciera *Santa Fe de Guanajuato A.C.*, debido a que el programa sufrió un proceso de readaptación de sus políticas de fortalecimiento y desarrollo institucional (ver Tabla 6.17).

Tabla 6.17. Capacitación y Asistencia Técnica.

		<i>Personas beneficiadas con la capacitación</i>	<i>Asistencia Técnica</i>
2005	Programado	220	75
	Realizado	230	39
	Cumplimiento %	105%	52%
2006	Programado	60	50
	Realizado	176	1
	Cumplimiento %	293%	2%

6.6 Conclusiones

En este capítulo, encontramos resultados positivos, combinados con algunos negativos, los cuales arrojan, en el agregado, una evaluación favorable del programa. Primero, se tiene un cumplimiento de 125% en la acreditación de nuevas IMFs, lo cual implica un crecimiento de 7.05% con respecto a las IMFs activas a Diciembre de 2005. Segundo, se tiene un cumplimiento de 91.31% en el número de microcréditos otorgados. Un resultado satisfactorio es el otorgamiento de nuevas líneas de crédito en donde el cumplimiento se encuentra en 90%. Los resultados negativos se encuentran en la apertura de nuevas sucursales en donde se tiene menos de 50% de cumplimiento. Además, se tiene concentración, tanto en la incorporación de nuevas IMFs como en la distribución geográfica del total de ellas. Además, se muestra la misma tendencia en la apertura de nuevas sucursales.

Con respecto a la cobertura los resultados son altamente satisfactorios, pues se revierte la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Por un lado, reciben más del 75% de los microcréditos, pero sólo 13% de estas son jefas de hogar. Por otro lado, aunque reciben menores montos promedio que los hombres, la diferencia es menor a la que se tiene en los ingresos que reciben. Además, la diferencia entre montos promedio de crédito es menor a la diferencia promedio de ingreso, lo que indica que el programa también está ayudando a disminuir las diferencias entre las regiones del país. Es importante notar, que las mujeres que son jefas de hogar reciben, en promedio, montos mayores que aquellas que no lo

son. Sin embargo, en cuanto a la cobertura geográfica se tiene una concentración muy marcada en el Centro del país en donde el Estado de México y el Distrito Federal tienen más del 44% del total de créditos otorgados durante 2006.

Finalmente, se tienen excelentes resultados en materia de capacitación, logrando un cumplimiento de casi 300%. Los resultados negativos se presentan en cuanto a la asistencia técnica donde sólo se apoyo a una IMF cuando se había planeado apoyar a 50. La justificación a este desempeño se debe a una readaptación de las políticas de fortalecimiento y desarrollo institucional del programa.

7. Estimación del Impacto Social del Programa.

7.1 Introducción

En este capítulo realizaremos nuestro análisis del impacto del crédito en el bienestar de los beneficiarios a la luz de la discusión de los capítulos anteriores y del impacto sobre la cultura financiera de los usuarios. En estos dos análisis utilizamos una variable dicotómica de control y tratamiento para diferenciar entre los “nuevos” y “viejos acreditados”. Lo ideal sería tener un grupo de agentes con crédito y un grupo similar de agentes sin crédito. Sin embargo, es imposible obtener información acerca de los agentes que solicitaron crédito y fueron rechazados. Ante esta complicación, decidimos utilizar la agrupación mencionada para tener nuestra población de tratamiento y nuestra población de control. Así, tenemos 37.24% de “nuevos acreditados”, lo cual permite que nuestros resultados sean significativos.¹⁷ Con esta metodología, se mide el impacto del crédito en el bienestar y en la cultura financiera y empresarial de los hogares que tienen más de un crédito versus aquellos hogares que tienen sólo un crédito.

Las variables dependientes a utilizar, gasto del hogar como proporción del gasto total en distintas canastas de bienes, son construidas con la información de consumo del hogar. Una vez obtenido el gasto total, se calculan las proporciones de gasto en los distintos rubros. Esta metodología permite analizar cómo los agentes, al tener menos restricciones de liquidez, producto de la tenencia de crédito, pueden disminuir su proporción de gasto en algunos bienes (por ejemplo, relacionados con la alimentación) para aumentar el gasto en bienes relacionados con el capital humano.

Este capítulo se divide en cinco secciones. En la siguiente, se presentan los resultados del impacto del microcrédito en el bienestar del hogar de los beneficiarios.

¹⁷ En la ENA-PRONAFIM-2006 existen 31 agentes que tienen un solo crédito el cual recibieron antes de 2005 cuya presencia no modifica en lo absoluto los resultados, por lo que se decidió mantenerlos en nuestro análisis

En la sección tres, se discuten los impactos en la cultura financiera. La sección cuatro analiza el impacto en la capacidad empresarial de los beneficiarios. Finalmente, las conclusiones se establecen en la sección cinco.

7.2 Impacto en el Bienestar de los Hogares

Las variables dependientes se organizan en grandes canastas de consumo: alimentos, salud, educación, ropa, gasto en bienes durables, electrodomésticos, gasto en transporte no escolar y mantenimiento del hogar. Este tipo de caracterización de canastas permite no solo analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, sino también cómo impacta la tenencia de crédito en la reasignación de los recursos al interior del mismo.

En la Tabla 7.1 se muestran las estadísticas básicas de las variables dependientes. Al igual que el análisis estadístico de las secciones anteriores, haremos una distinción por zona geográfica del país. Esto nos permitirá analizar el impacto del crédito en el bienestar en función de las localidades donde habitan los acreditados.

Las variables independientes se dividen en tres grandes grupos: las variables explicativas “puras” (a las que cuales no les hace ninguna transformación), las variables modificadas (a las cuales se les aplica alguna transformación, ya sea logarítmica o *spline*¹⁸), y las variables que se utilizan para instrumentalizar. Las variables que no presentan ninguna transformación, como monto de remesas, si el jefe del hogar trabaja o no, o los activos del hogar, tienen el mismo efecto sobre la variable dependiente, no provocando un cambio brusco, es decir que la relación entre estas variables es lineal. Sin embargo, la relación que existe entre la edad y el gasto del individuo no es lineal. Es posible tener un comportamiento en el cual el gasto aumenta conforme aumenta la edad para luego, llegando a un nivel de gasto máximo, éste empiece a decrecer conforme aumenta más la edad. Para corregir

¹⁸ Un spline es una curva no lineal, la cual se construye a partir de tramos lineales calculado mediante un polinomio.

este problema en la estimación, se realiza una transformación a las variables que presentan esta característica.

Tabla 7.1. Estadísticas Básicas de las Variables Dependientes.

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Alimentos	90	0.5244	0.1781	0	0.8624
Servicios	90	0.2018	0.1617	0	0.9333
Transporte	90	0.0464	0.1265	0	0.9990
Combustible	90	0.0912	0.0982	0	0.4511
Educación	90	0.0353	0.0622	0	0.3308
Salud	90	0.0271	0.0557	0	0.2478
Ropa	90	0.0357	0.0581	0	0.2742
Muebles	90	0.0066	0.0209	0	0.1093
Electrodomésticos	90	0.0029	0.0160	0	0.1390
Reparación de la casa	90	0.0151	0.0473	0	0.2729
Vacaciones	90	0.0088	0.0273	0	0.1448
Centro					
Alimentos	920	0.4964	0.2075	0	0.9999
Servicios	920	0.1604	0.1553	0	1.0000
Transporte	920	0.1056	0.1378	0	0.9995
Combustible	920	0.0367	0.0952	0	0.7777
Educación	920	0.0581	0.0903	0	0.9911
Salud	920	0.0332	0.0692	0	0.8978
Ropa	920	0.0420	0.0683	0	1.0000
Muebles	920	0.0152	0.0548	0	0.9927
Electrodomésticos	920	0.0130	0.0474	0	0.9539
Reparación de la casa	920	0.0186	0.0629	0	0.8306
Vacaciones	920	0.0172	0.0486	0	0.7621
Sur					
Alimentos	186	0.5281	0.2317	0	0.9890
Servicios	186	0.1272	0.1372	0	0.9633
Transporte	186	0.1042	0.1435	0	0.9991
Combustible	186	0.0442	0.1372	0	0.9646
Educación	186	0.0711	0.1331	0	0.9512
Salud	186	0.0322	0.0761	0	0.6063
Ropa	186	0.0455	0.0755	0	0.6261
Muebles	186	0.0066	0.0279	0	0.1881
Electrodomésticos	186	0.0117	0.0419	0	0.2857
Reparación de la casa	186	0.0141	0.0652	0	0.6702
Vacaciones	186	0.0144	0.0570	0	0.4476

Según Diagne A. y Zeller M. (2001), es muy importante controlar por las características del jefe del hogar (como edad, educación y género, entre otras), pues éstas afectan su comportamiento. Por otra parte, controlar por características del hogar (como riqueza, activos, etc.) impide que se obtengan resultados espurios, evitando la relación de a mayor riqueza mayor crédito. Aunque se sabe que los

activos del hogar dependen de decisiones dentro del hogar, tanto en el pasado como en el presente, utilizaremos el valor de los activos del hogar para controlar por la riqueza del mismo. Para obtener una distribución de esta variable, le aplicamos una transformación logarítmica. Además, se controla por el número de hombres y mujeres dentro del hogar, eliminando el efecto que pueden tener individuos de cierta edad o género en el comportamiento del gasto dentro del hogar. Es decir, controlar por el género permite eliminar la sobreestimación de un gasto que solo se produce porque está midiendo las características de las mujeres o los hombres dentro del hogar.

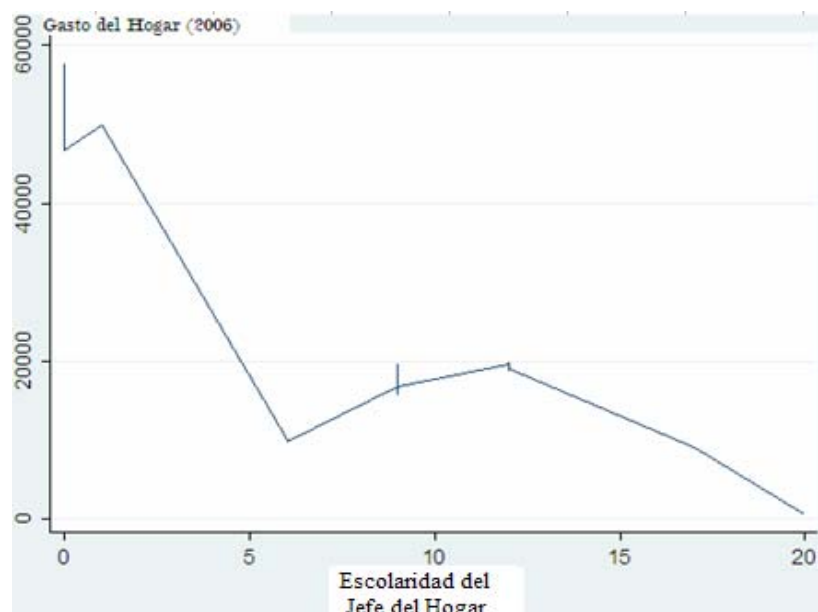
Tabla 7.2. Variables Independientes puras.

Variable dependiente	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Monto de los Activos	92	52,561.39	45,298.64	3,400.00	129,348.00
Monto de los Activos (ln)	92	11.36	1.59	8.13	14.08
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	92	443.48	1,659.89	0	10,000.00
Ingresos no laborales de algún miembri acreditado	92	597.28	2,369.78	0	20,000.00
Trabajo	92	0.99	0.10	0	1
Autoempleado	92	0.61	0.49	0	1
Educación del jefe del hogar	92	9.48	3.86	0	20
Negocio	92	0.76	0.43	0	1
Gasto Total del Hogar en el 2006	92	7,238.43	6,576.79	0	46,500.00
Centro					
Monto de los Activos	940	28,252.64	37,499.46	0	129,498.00
Monto de los Activos (ln)	940	10.31	2.05	3.40	14.15
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	940	153.14	1,589.99	0	45,000.00
Ingresos no laborales de algún miembri acreditado	940	412.94	6,598.47	0	199,998.00
Trabajo	940	0.98	0.14	0	1
Autoempleado	940	0.64	0.48	0	1
Educación del jefe del hogar	940	8.11	3.65	0	20
Negocio	940	0.64	0.48	0	1
Gasto Total del Hogar en el 2006	940	17,604.35	149,973.20	0	3,001,565.00
Sur					
Monto de los Activos	187	20,824.74	31,946.68	0	128,300.00
Monto de los Activos (ln)	187	9.56	1.88	5.70	13.92
Ingresos no laborales de algún miembro del hogar	187	49.44	214.98	0	1920
Ingresos no laborales de algún miembri acreditado	187	521.68	1,752.12	0	14000
Trabajo	187	0.95	0.21	0	1
Autoempleado	187	0.73	0.45	0	1
Educación del jefe del hogar	187	7.82	4.57	0	20
Negocio	187	0.82	0.73	0	9
Gasto Total del Hogar en el 2006	187	22,200.22	219,961.60	0	3,002,599.00

En la Tabla 7.2, mostramos las estadísticas descriptivas de las variables independientes puras. Como la estimación la realizaremos a nivel localidad, todas las variables, tanto dependientes como independientes, las mostramos para las regiones Norte, Centro y Sur.

Para mostrar que la relación entre algunas variables dependientes y las independientes no es lineal, se realizan regresiones no paramétricas¹⁹. Este tipo de regresiones nos permite conocer los rangos en los que la relación entre las variables es lineal. Una vez que determinamos estos rangos, podemos realizar la transformación spline de las variables.

Gráfica 7.1. Relación entre Gasto del Hogar y Escolaridad del Jefe del Hogar.



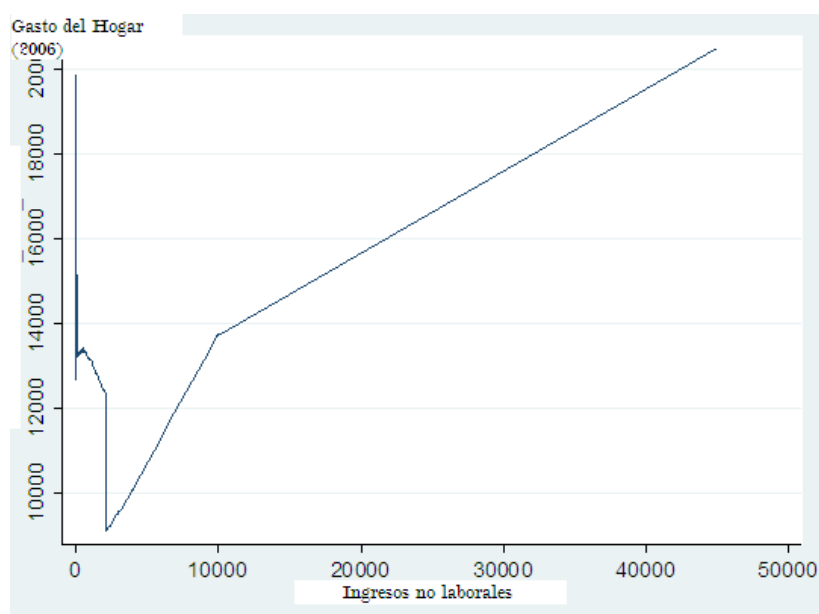
En la Gráfica 7.1 se puede observar la relación entre el gasto y la escolaridad del jefe del hogar, la cual no es lineal. El hogar tiene un nivel de gasto decreciente para escolaridad menor a 5 años de educación, aumentando cuando la educación del

¹⁹ Una regresión en la cual no se establece ninguna relación funcional entre la variable dependiente y la independiente.

jefe del hogar se encuentra entre 6 y 12 años, para caer nuevamente cuando el jefe del hogar tiene más de 12 años de educación.

En la Gráfica 7.2, se muestra la relación que existe entre los ingresos no laborales y el gasto del hogar. A simple vista podemos ver que la relación entre los ingresos no laborales y los gastos del hogar no es lineal. Si el hogar recibe más de \$10,000 pesos de ingresos no laborales, el porcentaje de aumento en el gasto es diferente comparado con el caso en el que el hogar recibe menos de este monto. Si no consideramos esta relación no lineal, la variable ingresos no laborales puede estar sobrestimada.

Gráfica 7.2. Relación entre Gasto del Hogar y los Ingresos No Laborales.



En la Tabla 7.3, se muestran las estadísticas descriptivas de estas dos variables, educación del jefe del hogar e ingresos no laborales, en *spline*.

Finalmente, como se ha mencionado, la variable crédito es endógena; es decir, está correlacionada con el término de error. Necesitamos, por lo tanto, encontrar variables que están correlacionadas con la variable crédito, pero, que a su vez, la correlación con el término de error sea igual a cero.

Tabla 7.3. Variables dependientes en *spline*.

Variable dependiente (Spline)	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Educación del Jefe del Hogar (entre 0 y 1.5)	92	9.48	3.86	0	20
	92	1.46	0.23	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	92	4.35	0.80	0	4.5
(entre 6 y 12)	92	3.03	2.37	0	6
(mayor a 12)	92	0.63	1.75	0	8
Ingresos no laborales del acreditado (entre 0 y 100)	92	597.28	2,369.78	0	20000
	92	8.70	28.33	0	100
(entre 100 y 1000)	92	78.26	254.98	0	900
(mayor a 1000)	92	356.52	1,420.13	0	9000
Centro					
Educación del Jefe del Hogar (entre 0 y 1.5)	940	8.11	3.65	0	20
	940	1.40	0.38	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	940	4.19	1.14	0	4.5
(entre 6 y 12)	940	2.24	2.32	0	6
(mayor a 12)	940	0.28	1.19	0	8
Ingresos no laborales del acreditado (entre 0 y 100)	940	412.94	6,598.47	0	199998
	940	7.66	26.61	0	100
(entre 100 y 1000)	940	43.58	175.98	0	900
(mayor a 1000)	940	101.90	1,514.85	0	44000
Sur					
Educación del Jefe del Hogar (entre 0 y 1.5)	187	7.82	4.57	0	20
	187	1.32	0.48	0	1.5
(entre 1.5 y 6)	187	3.92	1.51	0	4.5
(entre 6 y 12)	187	2.08	2.59	0	6
(mayor a 12)	187	0.50	1.55	0	8
Ingresos no laborales del acreditado (entre 0 y 100)	187	521.68	1,752.12	0	14000
	187	8.56	28.05	0	100
(entre 100 y 1000)	187	34.50	148.12	0	900
(mayor a 1000)	187	6.39	69.63	0	920

La Tabla 7.4 presenta las variables que son candidatas a ser utilizadas como instrumentos pues consideramos que éstas están correlacionadas con la variable dependiente y no están correlacionadas con el término de error. La literatura que estudia el impacto de programas de crédito en el bienestar propone que una buena variable para instrumentalizar es la tasa de interés (Pitt y Khandker, (1998) y Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999)). Pitt y Khandker (1998) proponen, además, utilizar como variable instrumental, un vector de precios a nivel localidad. Sin embargo, para nuestro estudio, este tipo de variable no es útil ya que la variable dependiente es este caso es una canasta de consumo (gasto). Por lo tanto, siguiendo esta argumentación, proponemos como conjunto de variables instrumentales²⁰ a $Z = (w_1, w_2)$ donde w_1 es

²⁰ Para esto es necesario realizar las pruebas de Bassman y Asuman.

una variable dicotómica que indica si al acreditado le pidieron algún tipo de garantía y w_2 es la tasa de interés.²¹

Tabla 7.4. Variables dependientes instrumentales.

Variable dependiente	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Tasa de Interés	92	16.7203	25.4144	0	81.6000
(entre 0 % y 5 %)	92	2.7877	2.1724	0	5
(entre 5 % y 50 %)	92	11.3152	18.9415	0	45
(mayor a 50 %)	92	2.6174	6.4649	0	31.6000
Aval	85	0.6118	0.4902	0	1
Centro					
Tasa de Interés	940	15.9159	26.3042	0	96
(entre 0 % y 5 %)	940	2.1032	2.0091	0	5
(entre 5 % y 50 %)	940	10.6199	18.2065	0	45
(mayor a 50 %)	940	3.1928	7.5177	0	46
Aval	906	0.6446	0.4789	0	1
Sur					
Tasa de Interés	187	20.7972	25.5902	0	102
(entre 0 % y 5 %)	187	2.8314	2.0681	0	5
(entre 5 % y 50 %)	187	16.0321	20.7754	0	45
(mayor a 50 %)	187	1.9337	5.2907	0	52
Aval	177	0.6158	0.4878	0	1

Si este vector cumple con las condiciones de las variables instrumentales, además de que resuelve el problema de endogeneidad, también controla por características a nivel comunidad, por lo que no es necesario controlar por efectos fijos a nivel comunidad. Para este caso, la *ENA-PRONAFIM-2006* cuenta con información que permite obtener estas variables. Además, se puede incorporar la infraestructura financiera a nivel localidad porque pensamos que tener varias fuentes potenciales de crédito no solo capta una mayor probabilidad de acceso al crédito, sino también el grado de desarrollo de una localidad.

Con base en la información presentada, el modelo econométrico que estimaremos está dado por:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon$$

²¹ La tasa de interés se estimó utilizando los montos de crédito que obtuvieron y los montos totales que pagaron a la IMF. Con esta información se imputó una tasa de interés mensual, de tal forma que la cantidad total pagada a la IMF incluyera el monto del crédito y el monto de interés pagado.

donde X_1 es una variable dicotómica que señala si el acreditado es “nuevo” o no; X_2 es un vector de características del jefe del hogar, donde el género es dicotómico, 1 si es hombre y 0 si es mujer; y X_3 es un vector de características del hogar, donde el gasto total del hogar se introduce en *spline* y el número de individuos en el hogar y su género se mide por contadores que se agrupan por género y rango de edad dentro del hogar.

7.2.1 Resultados de la Estimación Econométrica

En la presente sección se presentan e interpretan los resultados de las estimaciones de nuestro modelo. Como se explicó antes, las variables independientes están organizadas en grandes canastas de consumo, como gasto en alimentos, salud, educación, vacaciones y mejoras al hogar. En todas las estimaciones realizadas, el análisis se divide de acuerdo a la región de residencia de los acreditados. Esta división nos permite encontrar las diferencias que pueden existir en cuanto al impacto del crédito en el bienestar de los hogares para las distintas regiones del país.

Esta estimación se obtiene mediante un modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), controlando por varias variables importantes. Al controlar por los activos del hogar se evitan problemas de sobrestimación. Por ejemplo, si no se controlara por este tipo de riqueza, el impacto de la variable tener un solo crédito en el gasto en educación pudiese estar contaminado con la riqueza del hogar. Al controlar por el nivel de gasto del hogar se evita el mismo problema, permitiendo aislar cualquier efecto que tenga el ingreso en el bienestar. Esto, con el objetivo de que la variable crédito capte de la mejor manera posible la relación que existe entre crédito y bienestar.

En las Tablas 7.5, 7.6, 7.7 y 7.8, se puede apreciar cómo los hogares que tienen más de un microcrédito reasignan sus recursos al tomar sus decisiones de consumo.

Tabla 7.5. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Norte

	Norte										
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.011 (0.045)	-0.052 (0.048)	0.011 (0.029)	0.008 (0.034)	0.013 (0.018)	0.003 (0.016)	0.025 (0.018)	-0.002 (0.008)	-0.006 (0.002)*	-0.003 (0.015)	-0.009 (0.009)
Monto de los Activos	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.050 (0.068)	-0.018 (0.071)	0.007 (0.043)	0.069 (0.051)	0.004 (0.027)	-0.015 (0.025)	0.017 (0.027)	0.018 (0.012)	0.004 (0.003)	-0.020 (0.022)	-0.015 (0.013)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**
Trabajo	-0.230 (0.154)	-0.041 (0.161)	0.066 (0.099)	0.102 (0.117)	0.051 (0.062)	0.020 (0.056)	0.019 (0.061)	0.013 (0.026)	0.003 (0.007)	-0.014 (0.049)	0.012 (0.030)
Autoempleado	0.102 (0.049)*	-0.161 (0.051)**	-0.016 (0.032)	0.050 (0.037)	0.025 (0.020)	0.014 (0.018)	0.006 (0.020)	0.009 (0.008)	0.007 (0.002)**	-0.048 (0.016)**	0.012 (0.010)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.015 (0.006)*	0.001 (0.007)	0.003 (0.004)	0.001 (0.005)	0.004 (0.003)	0.001 (0.002)	0.003 (0.002)	0.001 (0.001)	0.001 (0.000)**	-0.002 (0.002)	0.001 (0.001)
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.007 (0.014)	-0.000 (0.015)	0.002 (0.009)	-0.001 (0.011)	0.002 (0.006)	-0.003 (0.005)	0.001 (0.006)	-0.001 (0.002)	0.000 (0.001)	0.007 (0.005)	0.001 (0.003)
Negocio (Dummy)	0.047 (0.058)	0.009 (0.061)	0.003 (0.038)	-0.070 (0.044)	-0.006 (0.023)	-0.005 (0.021)	-0.017 (0.023)	0.004 (0.010)	-0.010 (0.003)**	0.051 (0.019)**	-0.006 (0.011)
Créditos para el negocio (Dummy)	0.172 (0.155)	-0.027 (0.163)	0.025 (0.100)	-0.075 (0.118)	-0.014 (0.062)	-0.028 (0.057)	0.017 (0.062)	-0.025 (0.027)	-0.008 (0.007)	-0.016 (0.050)	-0.021 (0.030)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
R-cuadrada	0.43	0.28	0.11	0.18	0.18	0.12	0.19	0.20	0.42	0.34	0.45

Errores Estándar en Paréntesis

* significativo al 10 %

** significativo al 5 %

Tabla 7.6. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Centro

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Centro										
	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.005 (0.016)	-0.008 (0.011)	0.010 (0.011)	-0.004 (0.007)	0.004 (0.008)	-0.003 (0.005)	-0.008 (0.006)	0.002 (0.005)	-0.002 (0.004)	-0.006 (0.005)	0.010 (0.004)
Monto de los Activos	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)*	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.027 (0.010)**	0.006 (0.007)	-0.002 (0.006)	0.020 (0.004)**	0.005 (0.005)	-0.007 (0.003)**	0.001 (0.004)	-0.001 (0.003)	0.002 (0.003)	-0.001 (0.003)	0.004 (0.002)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Trabajo	-0.057 (0.052)	-0.033 (0.037)	0.013 (0.035)	0.019 (0.023)	0.033 (0.025)	0.006 (0.015)	0.022 (0.020)	-0.005 (0.015)	0.000 (0.014)	-0.013 (0.016)	0.016 (0.012)
Autoempleado	0.021 (0.017)	-0.009 (0.012)	-0.004 (0.011)	-0.001 (0.007)	-0.008 (0.008)	0.005 (0.005)	-0.009 (0.006)	0.002 (0.005)	0.004 (0.005)	0.004 (0.005)	-0.004 (0.004)
Años de educación del Jefe del Hogar	0.001 (0.002)	-0.001 (0.002)	-0.004 (0.001)**	-0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)	0.002 (0.001)*	0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	0.001 (0.001)*	0.001 (0.001)
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.001 (0.002)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	-0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)
Negocio (Dummy)	-0.034 (0.017)	0.011 (0.012)	0.019 (0.012)	0.007 (0.008)	0.005 (0.008)	-0.007 (0.005)	-0.011 (0.007)	0.004 (0.005)	-0.007 (0.005)	0.011 (0.005)*	0.000 (0.004)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.047 (0.038)	-0.001 (0.027)	-0.009 (0.025)	-0.031 (0.016)	-0.007 (0.018)	0.003 (0.011)	0.043 (0.014)**	0.029 (0.011)**	-0.006 (0.010)	0.030 (0.011)**	-0.004 (0.009)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
R-cuadrada	0.06	0.01	0.05	0.09	0.02	0.03	0.04	0.02	0.01	0.04	0.04

Errores Estándar en Paréntesis

* significativo al 10 %

** significativo al 5 %

Por ejemplo, los hogares del Centro del país que tienen más de un crédito, aumentan su proporción del gasto en muebles en 2% o 0.2% mientras que los hogares del Norte y Sur del país disminuyen el consumo de estos bienes. Por otra parte, todos los hogares, sin importar la localidad, aumentan su consumo en educación.

Tabla 7.7. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Zona Sur

	Sur										
Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.010 (0.037)	-0.024 (0.023)	0.017 (0.022)	-0.012 (0.024)	0.034 (0.026)	0.022 (0.015)	-0.001 (0.016)	-0.007 (0.005)	-0.015 (0.008)	-0.008 (0.015)	-0.016 (0.009)
Monto de los Activos	0.000 (0.000)*	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.101 (0.024)**	-0.011 (0.015)	0.018 (0.014)	0.048 (0.015)**	0.016 (0.017)	-0.005 (0.010)	0.021 (0.010)*	0.006 (0.003)	0.005 (0.005)	0.002 (0.009)	0.000 (0.006)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)*
Trabajo	0.026 (0.083)	-0.113 (0.053)*	0.035 (0.050)	-0.040 (0.053)	0.052 (0.059)	0.044 (0.034)	0.059 (0.035)	-0.004 (0.012)	0.001 (0.018)	-0.017 (0.033)	-0.043 (0.020)*
Autoempleado	-0.045 (0.040)	0.013 (0.025)	0.011 (0.024)	0.012 (0.025)	0.009 (0.028)	-0.008 (0.016)	-0.010 (0.017)	0.007 (0.006)	0.001 (0.008)	0.005 (0.016)	0.004 (0.010)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.000 (0.004)	0.001 (0.002)	-0.004 (0.002)	-0.001 (0.003)	0.000 (0.003)	0.002 (0.002)	-0.000 (0.002)	-0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	-0.000 (0.002)	0.002 (0.001)*
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.010 (0.008)	0.010 (0.005)*	0.003 (0.005)	-0.004 (0.005)	0.001 (0.006)	0.001 (0.003)	0.002 (0.003)	0.000 (0.001)	-0.002 (0.002)	-0.002 (0.003)	0.000 (0.002)
Negocio (Dummy)	-0.030 (0.044)	-0.003 (0.028)	-0.009 (0.026)	0.016 (0.028)	0.006 (0.031)	0.024 (0.018)	-0.006 (0.019)	0.001 (0.006)	-0.006 (0.009)	0.004 (0.017)	0.004 (0.011)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.276 (0.116)*	-0.017 (0.074)	0.089 (0.070)	0.029 (0.074)	0.153 (0.082)	-0.010 (0.047)	0.025 (0.050)	0.013 (0.017)	-0.007 (0.025)	-0.018 (0.046)	0.019 (0.029)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000 (0.000)**	0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
R-cuadrada	0.34	0.19	0.07	0.12	0.17	0.05	0.13	0.08	0.09	0.03	0.21

Errores Estándar en Paréntesis

* significativo al 10 %

** significativo al 5 %

Tabla 7.8. Impacto del crédito en Bienestar de los Hogares. Nivel Nacional

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Nacional										
	Alimentos	Servicios	Transporte Público	Combustible	Educación	Salud	Ropa	Muebles	Electrodomésticos	Reparación de Casa	Vacaciones
Nuevos Acreditados	0.004 (0.014)	-0.011 (0.010)	0.013 (0.009)	-0.004 (0.007)	0.008 (0.007)	-0.000 (0.004)	-0.006 (0.005)	0.001 (0.004)	-0.004 (0.004)	-0.006 (0.004)	0.005 (0.003)
Monto de los Activos	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	-0.037 (0.009)**	0.007 (0.006)	-0.001 (0.006)	0.024 (0.004)**	0.003 (0.005)	-0.006 (0.003)*	0.003 (0.003)	0.001 (0.002)	0.002 (0.002)	0.000 (0.003)	0.003 (0.002)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Ingresos no laborales (acreditado)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**
Trabajo	-0.073 (0.043)	-0.039 (0.030)	0.024 (0.028)	0.012 (0.020)	0.037 (0.022)	0.015 (0.013)	0.031 (0.016)	-0.002 (0.011)	0.002 (0.011)	-0.010 (0.013)	0.003 (0.010)
Autoempleado	0.020 (0.015)	-0.018 (0.011)	-0.002 (0.010)	0.002 (0.007)	-0.003 (0.008)	0.004 (0.005)	-0.008 (0.006)	0.002 (0.004)	0.004 (0.004)	0.001 (0.005)	-0.002 (0.004)
Años de educación del Jefe del Hogar	-0.001 (0.002)	-0.000 (0.001)	-0.003 (0.001)**	-0.000 (0.001)	0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	0.002 (0.001)**	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.001 (0.001)	0.001 (0.000)*
Parentesco con el Jefe del Hogar	-0.002 (0.002)	-0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.001)	0.001 (0.000)
Negocio (Dummy)	-0.023 (0.016)	0.006 (0.011)	0.011 (0.010)	0.006 (0.007)	0.004 (0.008)	-0.004 (0.005)	-0.010 (0.006)	0.003 (0.004)	-0.007 (0.004)	0.012 (0.005)*	0.000 (0.004)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.055 (0.035)	0.001 (0.025)	0.002 (0.023)	-0.032 (0.017)	0.007 (0.018)	0.001 (0.011)	0.036 (0.013)**	0.025 (0.009)**	-0.007 (0.009)	0.024 (0.011)*	-0.002 (0.008)
Gasto Total del Hogar en el 2006	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
R-cuadrada	0.07	0.01	0.04	0.10	0.01	0.02	0.03	0.02	0.01	0.02	0.05
Errores Estándar en Paréntesis											
* significativo al 10 %											
** significativo al 5 %											

Errores Estándar en Paréntesis

* significativo al 10 %

** significativo al 5 %

Es interesante ver en estas tablas cómo el crédito tiene un impacto positivo en el consumo de ocio (actividades de recreación y esparcimiento) de los hogares, ya que aumentan su proporción de gasto en vacaciones. A medida que los hogares presentan menos restricciones de liquidez, aumenta la proporción del gasto en salud, excepto para los hogares que se encuentran en el Centro del país. La interpretación que puede tener este resultado es que hogares con más recursos gastan en bienes relacionados con el capital humano familiar. Por otra parte, se muestra como en todos los hogares del país, la proporción de gasto en servicios disminuye y aumenta la de

transporte. También se observa un aumento en el consumo de educación. Estos efectos son una muestra de cómo en presencia de crédito, los hogares hacen una reasignación de sus recursos.

En la Tabla 7.9 se muestra la estimación utilizando algunas variables en *spline*, las cuales ayudan a que la relación entre las variables explicativas y a explicar sea más precisa. En adelante, para simplificar la exposición, sólo se expone el coeficiente de la variable de interés, el impacto de tener crédito en el gasto en canastas de consumo que aproximan el bienestar del hogar.

Tabla 7.9. Impacto del crédito en bienestar. (Utilizando Variables Spline)

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Norte	Centro	Sur	Nacional
Alimentos	0.019 (0.049) 0.50	0.005 (0.016) 0.07	0.019 (0.036) 0.42	0.005 (0.014) 0.07
Servicios	-0.064 (0.052) 0.35	-0.007 (0.011) 0.02	-0.022 (0.024) 0.22	-0.010 (0.010) 0.02
Transporte Público	0.015 (0.033) 0.13	0.012 (0.011) 0.06	0.016 (0.022) 0.15	0.014 (0.009) 0.05
Combustible	-0.010 (0.037) 0.30	-0.006 (0.007) 0.15	-0.010 (0.022) 0.26	-0.005 (0.007) 0.14
Educación	0.012 (0.021) 0.18	0.004 (0.008) 0.03	0.027 (0.026) 0.22	0.008 (0.007) 0.02
Salud	0.014 (0.016) 0.41	-0.004 (0.005) 0.04	0.023 (0.015) 0.07	-0.001 (0.004) 0.03
Ropa	0.036 (0.020) 0.27	-0.008 (0.006) 0.04	-0.006 (0.015) 0.24	-0.006 (0.005) 0.04
Muebles	-0.010 (0.008) 0.33	0.002 (0.005) 0.02	-0.007 (0.005) 0.14	0.001 (0.004) 0.02
Electrodomésticos	-0.006 (0.002)* 0.52	-0.001 (0.004) 0.01	-0.016 (0.008)* 0.15	-0.003 (0.004) 0.01
Reparación de Casa	-0.005 (0.011) 0.70	-0.007 (0.005) 0.05	-0.009 (0.015) 0.05	-0.006 (0.004) 0.04
Vacaciones	-0.001 (0.009) 0.56	0.010 (0.004)** 0.06	-0.015 (0.009) 0.28	0.005 (0.003) 0.06
Errores Estándar en Paréntesis y R-cuadrada debajo * significativo al 10 % ** significativo al 5 % Además se controla por variables Spline.				

Como se puede apreciar, para todos los hogares, el gasto en servicios aumenta mientras que en combustibles disminuye. El impacto de tener un solo crédito en la educación es positivo, lo que muestra como en presencia de menores restricciones de

liquidez, los hogares aumentan su gasto en bienes relacionados con el capital humano. Es interesante notar que mientras que los hogares del Norte utilizan sus recursos adicionales en el gasto en ropa, los hogares del Centro lo utilizan en su recreación, ya que su proporción del gasto en vacaciones aumenta.

En la Tabla 7.10, se muestra la estimación utilizando variables instrumentales. Como hemos mencionado, el objetivo es resolver el problema de endogeneidad del crédito.

Tabla 7.10. Impacto del crédito en bienestar utilizando variables instrumentales.

Gasto en el bien X como Proporción del Gasto Total en 2006	Norte	Centro	Sur	Nacional
Alimentos	-0.010 (0.116) 0.50	0.047 (0.103) 0.06	-0.054 (0.147) 0.40	-0.034 (0.104) 0.06
Servicios	-0.119 (0.125) 0.33	-0.145 (0.079) 0.14	0.024 (0.097) 0.20	-0.126 (0.078) 0.07
Transporte Público	0.122 (0.089) 0.14	-0.017 (0.069) 0.05	0.088 (0.091) 0.08	0.024 (0.066) 0.05
Combustible	-0.111 (0.096) 0.14	0.078 (0.049) 0.14	-0.095 (0.095) 0.17	0.036 (0.049) 0.10
Educación	-0.004 (0.050) 0.17	-0.023 (0.050) 0.01	0.063 (0.106) 0.21	0.007 (0.054) 0.02
Salud	0.049 (0.039) 0.33	0.026 (0.030) 0.14	0.014 (0.062) 0.07	0.041 (0.033) 0.05
Ropa	0.051 (0.047) 0.26	0.026 (0.040) 0.02	0.020 (0.062) 0.22	0.059 (0.042) 0.04
Muebles	-0.009 (0.019) 0.33	-0.003 (0.030) 0.02	-0.012 (0.021) 0.13	-0.016 (0.027) 0.02
Electrodomésticos	-0.009 (0.006) 0.48	-0.027 (0.029) 0.14	-0.022 (0.032) 0.14	-0.016 (0.027) 0.02
Reparación de Casa	0.009 (0.027) 0.68	0.029 (0.032) 0.14	0.021 (0.061) 0.02	0.009 (0.032) 0.03
Vacaciones	0.031 (0.025) 0.40	0.025 (0.024) 0.03	-0.047 (0.038) 0.21	0.026 (0.024) 0.02

Errores Estándar en Paréntesis y R-cuadrada debajo

* significativo al 10 %

** significativo al 5 %

Además se controla por variables Spline y por variables instrumentales

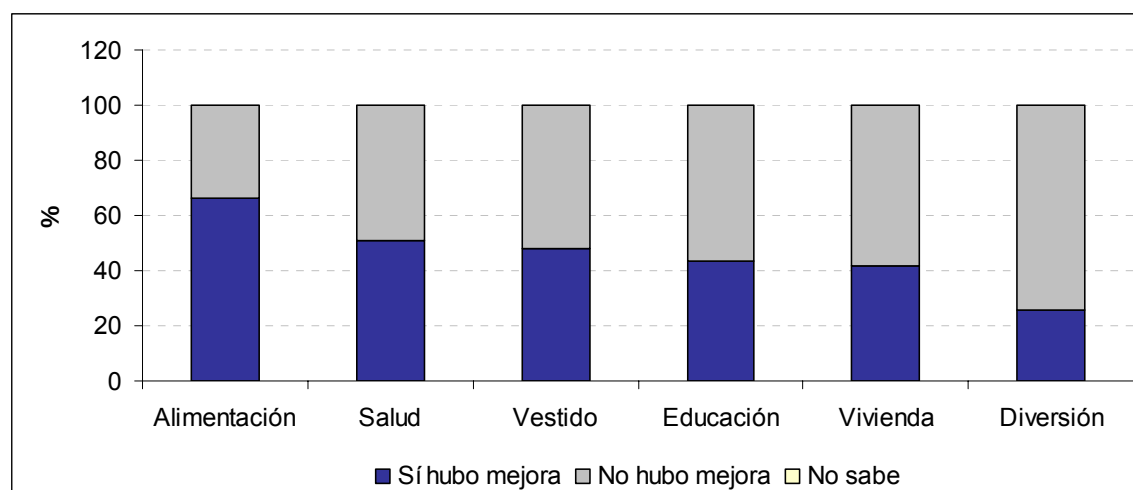
En esta estimación podemos ver como los hogares del Sur que cuentan con un solo crédito disminuyen su gasto en alimentos relativo al gasto en los demás bienes. También observamos como todos los hogares aumentan su gasto en salud y ropa. El aumento del gasto en salud es inversión en capital humano, ya que puede aumenta

la calidad de vida del hogar. Todos los hogares aumentan su gasto en mejoras al hogar, mostrando un incremento en el gasto relacionado con bienes que impactan positivamente el bienestar de los hogares.

Dada la información disponible, una alternativa para medir el impacto del crédito en el bienestar de los usuarios es utilizar las diferencias entre el gasto en un mismo bien para los años 2004 y 2006 pues la *ENA-PRONAFIM-2006* cuenta con información suficiente para estimar el gasto que realizaron los hogares en las diferentes canastas de consumo en ambos años. Al realizar el ejercicio econométrico se encuentra que se mantienen los mismos efectos, lo cual es una muestra de robustez de los resultados aquí encontrados²².

Estos resultados nos muestran, econométricamente, que el programa ha generado un impacto en el bienestar de los usuarios. Para verificar si este impacto positivo es percibido por ellos, vemos los que reportaron en la encuesta.

Gráfica 7.3. Rubros donde se percibió una mejora familiar



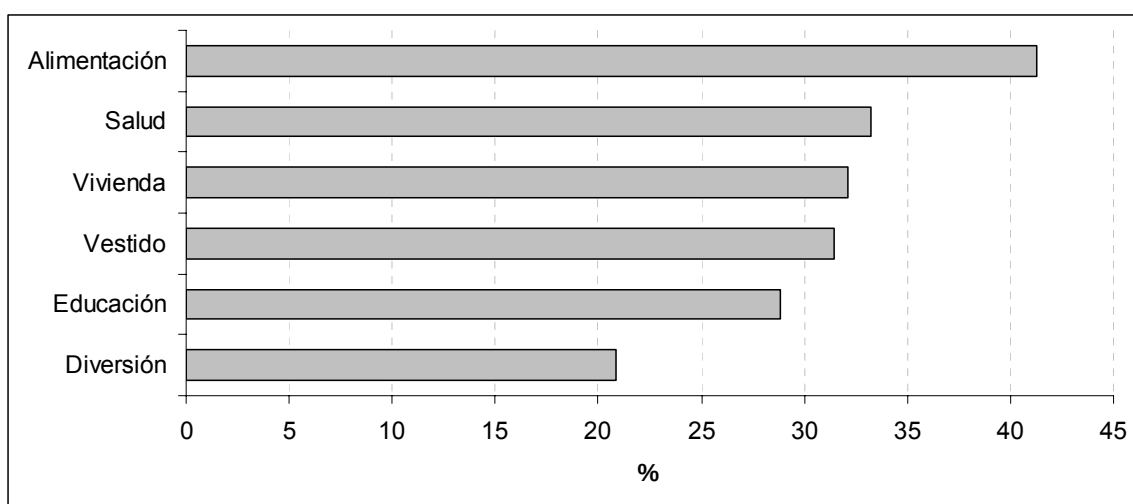
En la Gráfica 7.3, se presenta el porcentaje de beneficiarios que percibió una mejora para su familia, como resultado del microcrédito. Los rubros considerados fueron alimentación, salud, vestido, educación, vivienda y diversión. Más del 66.1% de

²² Además, se realizó un análisis a nivel individual, para el individuo promedio del hogar, arrojando los mismos resultados.

los beneficiarios percibió que hubo una mejora en la alimentación familiar, 50.6% percibió una mejora en salud, 48.1% en vestido, 43.1% en educación, 41.5% en vivienda, y finalmente 25.8% en diversión (uso del tiempo libre).

Por otra parte, La Gráfica 7.4 muestra el porcentaje en el que los beneficiarios percibieron que mejoró su situación en los rubros antes mencionados. El aspecto mejor evaluado fue alimentación, en donde se percibió una mejora de 41.3%, en promedio, seguido de salud (33.2%), vivienda (32.1%), vestido (31.5%), educación (28.8%) y diversión (20.9%). Así pues, en cuanto a la percepción de los beneficiarios, el programa cumplió con las metas propuestas.

Gráfica 7.4. Porcentaje percibido de mejora por rubro



Por lo tanto, podemos concluir que el PRONAFIM ha generado un impacto positivo en el bienestar de los beneficiarios.

7.3 Impacto en la Cultura Financiera y en el uso del Sistema Financiero Formal.

Uno de los aspectos más relevantes de los programas de microfinanciamiento es su impacto en la cultura financiera, la cual se ve reflejada en el uso del sistema financiero formal por parte de sus beneficiarios. Esta pregunta se encuentra en el centro del análisis de las microfinanzas, ya que se trata de una de las consecuencias más importantes: la transición de organizaciones y usuarios de un sistema microfinanciero al sistema financiero formal. Para los diversos programas que proporcionan apoyos a través de microfinanciamiento, es importante determinar si tienen un impacto sobre el acceso a los servicios financieros y la forma en que los usuarios se relacionan con éste.

En el caso del PRONAFIM, a pesar que esto no se contempla dentro de sus objetivos, se tendría un impacto positivo indirecto, pues esta transición es muy importante ya que el uso del sistema financiero formal por parte de los microempresarios es una parte necesaria para su mayor potencialización y competitividad como unidades empresariales. Esta sección analizará dos aspectos que pueden medirse con la información obtenida de la ENA-PRONAFIM-2006: la incidencia que pueda tener este financiamiento sobre el ahorro de hogar y la incidencia en el uso del sistema financiero formal. A continuación, se discute el marco conceptual y luego se analiza estadísticamente la información. Finalmente, se presenta un análisis econométrico para estudiar el impacto del programa en la cultura financiera.

7.3.1 Marco conceptual

7.3.1.1 Categorías de impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero

El impacto en la cultura financiera y en el uso del sistema financiero formal ha sido una pregunta que ha quedado relativamente abierta en la literatura de

microfinanzas. En primer lugar, la gran mayoría de los estudios a nivel internacional han hecho, de manera tanto implícita como explícita, la pregunta de cómo los programas de microfinanciamiento contribuyen a crear una “cultura financiera”. En este sentido han tratado de evaluar si los beneficiarios de los programas participan en dinámicas, tanto individuales como de grupo, que los familiarizan con el uso de los servicios financieros, induciéndolos a realizar prácticas de ahorro y de crédito.

En segundo lugar, muchos estudios han hecho la pregunta explícita de cómo estos programas afectan las prácticas de ahorro. De hecho, hay toda una corriente dentro de la literatura de microfinanzas que se plantea que antes que ser un fenómeno de crédito, se trata de un movimiento de ahorro. Esto cobra importancia dado que el ahorro, que permiten realizar muchos programas de microfinanzas, es orientado a compensar la variabilidad de los gastos a la que están sujetos los hogares de más bajos ingresos, así como el riesgo inherente a esta variación. A su vez, el ahorro es el primer paso a la inserción de los individuos y, por lo tanto, de los hogares en el sistema financiero formal.

En tercer lugar, si bien los programas de microfinanzas presentan una integración, tanto de los usuarios como de las IMFs, con el sistema financiero formal, esto ha sido un tema poco explorado por la literatura. Las razones por las que esto ha ocurrido es que la transición a la integración del sistema financiero “paralelo” de las microfinanzas con el sistema financiero “tradicional” o “formal”, es una transición que aún se encuentra en proceso en los países que han experimentado revoluciones microfinancieras, ya sea que están iniciando la transición o se encuentran en medio de ésta. Inclusive, esta transición ha tomado distintas formas dependiendo del tipo de modelo de desarrollo microfinanciero que se ha seguido. Los casos de Bank Rakyat en Indonesia, y de Banco Sol en Bolivia son buenos ejemplos de esta variedad de modelos. Por otra parte, el movimiento microfinanciero ha cobrado su propia lógica organizacional, lo cual ha hecho esta transición más problemática. Así, no se trata de hacer una transición de las microfinanzas al sistema financiero formal, sino de crear un sistema financiero para los pobres en paralelo al sistema financiero formal.

En el caso de programas como *PRONAFIM*, la incorporación de los beneficiarios al sistema financiero formal es un criterio importante de éxito dado que esto es evidencia de una mayor formalización de las microempresas que se están apoyando con estos recursos. Además, muestra un grado de madurez mayor de las microempresas al transitar a nuevos estadios de financiamiento. Sin embargo, este tránsito se puede ver limitado por el hecho de una fracción importante de estos beneficiarios se localiza en el sector informal de la economía, lo cual es un obstáculo a la bancarización de esos sujetos de crédito.

7.3.1.1.1 El impacto en el ahorro de los hogares y las microempresas

Uno de los aspectos que más se ha enfatizado sobre el impacto de la actividad de las IMFs en sus clientes es el ahorro. Dentro de la discusión sobre el impacto del ahorro en los hogares, se ha resaltado la importancia del ahorro como una forma de seguro ante los riesgos estacionales, así como la compleja demanda de crédito que enfrentan los usuarios de estos servicios (ver por ejemplo *Microenterprise best practices*, 2000, Sherraden y Barr, 2004; y Zapata, G., 2002).

La falta de mecanismos de ahorro puede ser costosa para los hogares y las microempresas. Por ejemplo, en un estudio para hogares pobres de Estados Unidos, Sherraden y Barr (2004) explican que los trabajadores no bancarizados con ingresos de USD \$12,000.00 anuales pagan aproximadamente USD \$250.00 al año para hacer líquida su nómina. Por otra parte, la falta de mecanismos de ahorro hace que hogares y microempresas enfrenten mayores riesgos para acumular activos (para mayor detalle, ver Peachey, S. y Roe, A., 2004).

El enfoque de varias IMFs en el ahorro ha permitido que los grupos en los que desarrollan sus actividades puedan subsanar la carencia de un ahorro bancarizado en el sentido estricto. Muchos de los modelos de estas IMF se basan en combinaciones de servicios financieros y varían en función de sus objetivos. Por una lado, tenemos los modelos que buscan la sustentabilidad financiera con mejoras en el acceso a servicios

financieros a comunidades pobres, como el caso de Finca International (ver Marr, A., 2004; y Painter y Mckelly, 1999). Por el otro, tenemos el modelo de las Cajas Comunes de Ahorro en México (ver Zapata, G., 2002) que busca adaptarse a las necesidades complejas de la economía rural y darle un apoyo integral a las necesidades de ahorro, pero también de cobertura de riesgos de los usuarios.

7.3.1.1.2 El acceso al sistema financiero

El impacto en el uso del sistema financiero se refiere principalmente a la bancarización de los agentes. En el caso de las microempresas, la bancarización implica una transición a otros estadios de financiamiento, lo que implica, en la mayoría de los casos, moverse de empresas informales a empresas formales.

Las causas de falta de bancarización son diversas. En los países y regiones más pobres, esto se ha atribuido a la ausencia de tales servicios en comunidades y regiones completas. No obstante, la presencia de servicios financieros en comunidades cercanas no es un factor explicativo de mayor bancarización. La presencia de incentivos y factores que inhiben a bancarizarse a los agentes es otro aspecto importante. Entre éstos tenemos los siguientes: ingreso insuficiente para ahorrar, carecer de la necesidad de hacer uso de cuentas de cheques, altos costos de las comisiones bancarias, balances mínimos muy altos (ver Sherraden y Barr, 2004; Booz-Allen y Shugoll Research, 1997). Aparentemente esto refleja el hecho trivial de que un proceso de bancarización iría asociado a un mayor nivel de ingreso, así como a una mayor necesidad de hacer uso de los servicios de un banco.

En un documento reciente del Banco Mundial, Stijn Claessens (2005) examina algunas de las causas por las cuales el acceso a los servicios financieros formales no es universal en varias economías. La Tabla 7.11 muestra las diversas causas que se presentan en Estados Unidos, México y Brasil.

En la literatura no está concluido el debate de qué ocurre cuando los usuarios de un programa microfinanciero dan el salto hacia el sistema bancario formal. En la mayoría de estos casos, se da cuando las IMFs se integren al sistema financiero formal.

En muchos casos, esta medición es difícil, ya que a pesar de que muchas entidades se convierten en “intermediarios formales”, aún se mantienen recibiendo subsidios de donadores o del gobierno. En algunos casos, queda claro que los costos financieros directos se incrementan para los usuarios, no obstante que la incorporación al sistema formal implica otros beneficios (ver Zapata, G., 2002). En otros casos, la evidencia sobre esta integración no es concluyente (ver Bansal, H., 2003 para el caso de India).

Tabla 7.11. Acceso a Servicios Financieros.

Causa	EUA	México	Brasil
Límites de la demanda: carencia de ahorro, o no hay necesidad aparente de usar servicios financieros	53%	7%	nd
Altos costos para abrir una cuenta: monetarios y de requerimientos de documentación	45%	70%	42%
Desconfianza a los bancos	18%	16%	25%
Falta de documentos	nd	3%	nd

Fuente: Kumar *et al.*, 2004; y Claessens, S., 2005.

7.3.2 Descripción Estadística de los Datos

Ahora, procedemos a analizar los resultados de la encuesta para conocer las características de los usuarios en torno a sus prácticas de ahorro no bancario, bancario e institucional, uso de crédito comercial, disponibilidad de crédito bancario y las características de su cultura financiera en esquemas de microcrédito. Para ello se analizan las diferencias de estas características entre nuevos y viejos usuarios del programa.

En un principio, se espera que los viejos usuarios hagan un mayor uso del sistema financiero, tanto formal como del sistema microfinanciero. Al tratarse de un segmento de la población que carece de acceso al sistema financiero formal, esta transición es un fenómeno esperado. No obstante, no se esperan resultados muy contundentes dado el poco tiempo que tiene operando el programa.

Como se verá a continuación, los resultados indican que hay un mayor uso del sistema financiero por parte de los viejos beneficiarios, no sólo para el sistema financiero formal, sino en las prácticas del sistema microfinanciero. Esto sería un resultado trivial y, posiblemente, con cierto grado de endogeneidad, si se considera que al ser viejo beneficiario, se está haciendo ya un uso mayor del sistema microfinanciero. No obstante, los resultados muestran que no sólo es un mayor involucramiento con el sistema, sino también un mayor desarrollo de prácticas financieras por parte de estos microempresarios.

7.3.3 Ahorro

7.3.3.1 Ahorro no bancario: Participación en Tandas

Una forma de analizar el impacto financiero es estudiando el comportamiento del ahorro. En primer lugar, el ahorro no bancario, canalizado a través de organizaciones informales, es parte de esta conducta. Los ahorros guardados en casa no forman parte de esta categoría. Así, tomamos como indicador la participación en tandas.

La Tabla 7.12 muestra que no ha habido un incremento en la participación en tandas por parte de los acreditados viejos. No necesariamente se trata de un menor uso de este tipo de mecanismos por efecto del programa. El hecho de que entre los nuevos acreditados sólo una cuarta parte, que nos es irrelevante, participe en tandas implica que es una población que en su mayoría no recurre a este mecanismo de ahorro. En el total, la población del Sur utiliza en mayor porcentaje las tandas, lo cual es congruente con el ingreso relativo de esta región, donde otros mecanismos son utilizados en menor medida. Además, podría influir positivamente en este comportamiento que existe una mayor integración social entre sus habitantes, lo cual ayuda a generar la confianza que se requiere para participar en tandas.

Tabla 7.12 Participación en Tandas.

	TANDAS											
	Todos				Viejos Acreditados				Nuevos Acreditados			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
<i>Porcentaje de Individuos que participaron en alguna tanda en el 2005</i>	23.5	36.99	22.77	21.71	23.26	40.38	21.82	22.5	23.91	28.57	24.23	20
<i>Promedio de Participación en Tandas</i>	0.67	0.89	0.69	0.46	0.67	0.94	0.69	0.46	0.67	0.76	0.69	0.47
<i>Monto promedio de la Tanda</i>	64.88	119.44	55.94	88.83	65.23	137.25	57.35	71.21	64.27	76.19	53.72	127.27

7.3.3.2 Ahorro bancario e institucional: Tenencia de cuentas de ahorro

El ahorro bancario e institucional se refiere a tenencia de cuentas de ahorro tanto en bancos, como en otras instituciones formales, aunque algunas de ellas no sean propiamente bancarias, como es el caso de las microfinancieras, cajas de ahorro y cooperativas.

La Tabla 7.13 muestra un comportamiento interesante. Del total de la población, un mayor porcentaje ahorra²³ a través de microfinancieras, seguido de cajas de ahorro y bancos. Le siguen los que no ahorran en instituciones financieras y los que usan Bansefi. Los viejos acreditados incrementan sus ahorros con respecto a los nuevos en Bansefi y cajas de ahorro y de manera significativa en las microfinancieras. El que haya en los viejos acreditados una mayor proporción de éstos con ahorro en las microfinancieras y en cajas de ahorro sugiere el hecho de que muchos de estos acreditados se encuentran en esquemas de ahorro-crédito con las microfinancieras y cajas de ahorro que les proporcionan crédito. Esto de alguna forma es un resultado muy positivo ya que refleja, en cierto grado, el éxito de las microfinancieras que tienen estos mecanismos para incrementar el ahorro.

²³ Clasificamos como ahorradores a quienes declararon, al momento de la entrevista que tenían una cantidad de dinero ahorrada en alguna institución, sin importar cuando empezaron con esta práctica ni cuanto tiene ahorrado

Tabla 7.13. Tenencia de cuentas de ahorro.

	CUENTAS DE AHORRO											
	Todos				Viejos Acreditados				Nuevos Acreditados			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto	% Monto
Banco	5.75 307.45	15.07 1563.38	5.01 134.52	5.71 691.86	5.75 407.8	17.31 2078.43	4.83 132.85	5 957.98	5.75 137.12	9.52 250	5.29 137.14	7.27 94.34
Banefi	2.57 34.12	0 0	3.05 43.12	1.14 1.26	3.01 49.27	0 0	3.58 64.09	1.67 1.83	1.84 8.74	0 0	2.23 10.58	0 0
Microfinanciera	17.15 477.19	1.37 1.36	20.26 601.68	7.43 47.59	19.84 416.18	1.92 1.9	24.51 541.46	5.83 40.28	12.64 579.95	0 0	13.65 694.82	10.91 64.13
Caja de ahorro	9.35 242.03	5.48 227.4	10.78 263.64	3.43 137.14	10.94 316.84	7.69 319.23	12.52 342.25	5 200	6.67 116.36	0 0	8.08 141.48	0 0
Cooperativa	0.34 4.89	0 0	0.44 6.21	0 0	0.41 5.34	0 0	0.54 6.98	0 0	0.23 4.14	0 0	0.28 5.01	0 0
Otra institución	1.03 32.39	1.37 54.79	1.09 36.59	0.57 1.14	0.55 44.46	0 0	0.72 58.14	0 0	1.84 11.93	4.76 190.48	1.67 2.65	1.82 3.64
"Guardado en casa"	5.57 65.61	8.22 169.01	5.12 58.85	6.86 58.48	6.16 82.58	11.54 240	5.55 79.5	6.67 29.91	4.6 36.85	0 0	4.46 26.21	7.27 120.37
Otro	0.43 12.86	0 0	0.33 7.63	1.14 45.71	0.55 16.42	0 0	0.54 12.52	0.83 41.67	0.23 6.9	0 0	0 0	1.82 54.55

Por otra parte, no se observa un incremento en el ahorro bancario en el caso de los viejos acreditados a nivel nacional. Sin embargo, sí se observa un incremento significativo para la región Norte. En las regiones Centro y Sur se observa que los viejos acreditados ahorran más en IMFs y cajas de ahorro que los nuevos. Esta diferencia puede reflejar las brechas de ingreso entre regiones, lo que implica distintos umbrales de impacto para el acceso al sistema financiero.

7.3.4 Uso del Crédito Comercial

El uso del crédito comercial, o de casas comerciales, es un elemento importante de las transiciones al uso del sistema financiero. Sin embargo, los resultados pueden interpretarse de dos maneras. Por un lado, este tipo de crédito substituye el crédito que otorgaría un intermediario formal. Por el otro, el cliente de crédito comercial, está transitando de no tener acceso a crédito a tenerlo, o está pasando del crédito informal al formal. La Tabla 7.14 muestra que aunque la mayoría de los acreditados a nivel nacional no cuenta con crédito comercial, los viejos usuarios utilizan un poco más este esquema crediticio. Esto podría sugerir que los viejos usuarios, están transitando de un esquema de financiamiento a través de IMFs hacia uno vía los proveedores, lo cual es un indicio de una inserción al sistema financiero formal. Por otra parte, un resultado esperado es que la población del Norte tiene significativamente un mayor uso del crédito comercial, esto por razones tanto de ingreso regional, como por un arraigo cultural de esta práctica en la región.

Tabla 7.14. Crédito Comercial

	CRÉDITO COMERCIAL							
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
<i>Acreditado</i>								
Porcentaje con crédito en tiendas comerciales	25.13	39.73	24.4	22.86	26.27	38.46	25.4	25
Monto	377.67	480.56	341.07	525.86	347.23	507.69	331.73	348.74
<i>Algún miembro del hogar</i>								
Porcentaje con crédito en tiendas comerciales	10.89	12.33	11.44	7.43	11.08	7.69	11.99	8.33
Porcentaje con deuda	4.12	5.48	4.25	2.86	4.1	1.92	4.83	1.67

7.3.5 Disponibilidad de Crédito Bancario

La disponibilidad del crédito bancario es un indicador directo del uso del sistema financiero formal. En el caso de hogares e individuos microempresarios, la tarjeta de crédito es una fuente de financiamiento que se usa de forma irregular, dado que se trata de un financiamiento costoso, pero que juega un rol importante para cubrir imprevistos o para adquisición de activos. La Tabla 7.15 muestra que la mayoría de los encuestados no cuentan con tarjeta de crédito, lo cual es sintomático de este segmento de la población. Además, indica que el programa está efectivamente capturando el segmento de la población no bancarizada. Como se ha discutido a lo largo de esta sección, es nuevamente en el Norte donde se presenta un mayor uso de tarjetas de crédito y un promedio de deuda mayor. También se observa que, en promedio, son los viejos usuarios quienes tienen un mayor uso de este esquema de crédito, lo que puede reflejar más experiencia en el manejo de deudas y una mayor diversificación en su financiamiento.

Tabla 7.15. Tenencia de Tarjetas de Crédito

	CRÉDITO BANCARIO											
	Todos				Viejos Acreditados				Nuevos Acreditados			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de individuos con Tarjetas de Crédito	5.4	9.59	5.01	5.71	5.75	11.54	5.01	6.67	4.83	4.76	5.01	3.64
Monto												
Promedio de la deuda en la Tarjeta	161.82	274	149.95	177.1	178.33	384.6	159.78	175	134.1	0	134.64	181.8

7.3.6 Características de la Cultura Financiera bajo esquemas de Microcrédito

Los siguientes resultados se refieren a los hábitos de crédito que tienen los beneficiarios dentro de los esquemas de microcrédito. La encuesta arroja resultados sobre morosidad, los cuales se discuten a continuación. Sin embargo, es importante mencionar que existe un problema metodológico en cuanto a la selección de los beneficiarios, dado que es imposible determinar si los hábitos de crédito son inherentes a los sujetos de crédito. Es decir, no sabemos si los viejos acreditados son buenos sujetos de crédito y los malos acreditados se fueron saliendo del sistema, o es la actividad microfinanciera la que va induciendo una mejor cultura de crédito en ellos. Partimos del supuesto que se trata de un efecto que se refuerza, antes de tratarlo como unidireccional.

7.3.6.1 Microcrédito y morosidad²⁴

La Tabla 7.16 muestra resultados interesantes. A priori es posible afirmar que esta información permite sostener que hay un efecto positivo del microcrédito sobre la cultura financiera de los beneficiarios. Es importante notar que los montos de estos microcréditos son relativamente altos (el total nacional es superior a los 6 mil pesos). El mayor porcentaje de morosos declarados lo tiene el Sur, le sigue el Norte, y luego el Centro, no obstante que los niveles de los tres son muy cercanos. Por otra parte, no se trata de un índice de morosidad alto, ya que el número de pagos promedio que se dejan de hacer es relativamente pequeño, lo que sugiere que pueden ser moras estacionales o por emergencias.

²⁴ Es importante resaltar el término de morosidad. Con éste nos referimos a los beneficiarios del programa que no están al corriente en sus pagos o que sólo han cubierto una proporción de sus compromisos en las fechas establecidas. Esto no implica que estos usuarios no pagarán el crédito más los intereses. Sólo nos señala el grado de incumplimiento en las promesas de pago en las fechas establecidas. Se esperaría que la tasa de default sea considerablemente más baja.

Tabla 7.16. Microcrédito. Montos y Morosidad.

	MICROCRÉDITO											
	Todos				Viejos Acreditados				Nuevos Acreditados			
	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur	Nacional	Norte	Centro	Sur
Monto solicitado del crédito más reciente	60.38	58.9	61.11	57.14	60.74	65.38	60.29	60.83	59.77	42.86	62.4	49.09
Porcentaje de individuos que va al corriente con el pago	0.31	0.1	0.35	0.19	0.27	0.08	0.32	0.14	0.37	0.14	0.4	0.31
Promedio de pagos que no se realizaron	51.89	71.23	48.69	60.57	58.14	67.31	56.35	62.5	41.38	80.95	36.77	56.36
Porcentaje de individuos que conocen la tasa de interés	36.88	45.21	39.11	21.71	28.59	30.77	30.77	17.5	50.8	80.95	52.09	30.91
Porcentaje de Individuos que hizo la solicitud de manera individual	62.95	54.79	60.68	78.29	71.14	69.23	68.87	82.5	49.2	19.05	47.91	69.09
Porcentaje de Individuos que hizo la solicitud con grupo solidario	10.78	3.84	11.59	9.48	13.65	5.04	15.07	10.85	5.91	0.86	6.13	6.42
No. de personas promedio que forman el grupo solidario	0.97	0.9	1.02	0.75	1.13	1.12	1.2	0.82	0.7	0.38	0.73	0.58
Familiares del acreditado en el grupo solidario												

La tabla muestra también que los viejos acreditados son más cumplidos en sus pagos, en particular en el Norte y el Sur. Esto podría estar reflejando la construcción de reputación por parte de estos usuarios, lo que les permite involucrarse más con IMFs y los mecanismos grupales, lo cual se explica más adelante (un mayor número de acreditados solicitó su último crédito a través de un grupo) o bien se sujeten a las reglas de estas organizaciones que los motiven a estar al corriente de sus pagos. Otro hallazgo relevante es que los viejos acreditados obtienen montos mayores de crédito, lo cual es congruente y sugiere un desarrollo financiero (y empresarial) de los beneficiarios en la dirección esperada.

Un aspecto importante es que la mayor parte de las solicitudes de crédito recientes, tanto en el total, como para los viejos acreditados, es a través de grupos solidarios. Hay una tendencia a una mayor presencia de grupos solidarios de acuerdo al nivel de desarrollo regional. El Sur es donde hay una mayor proporción de grupos solidarios, le sigue el Centro, y posteriormente el Norte. Esto es un factor que contribuye a explicar que los viejos acreditados estén proporcionalmente más al corriente en sus pagos, ya que ingresan a grupos solidarios cuyos mecanismos de vigilancia son más rigurosos. No obstante, hay cierto mecanismo de refuerzo, ya que un buen sujeto de crédito, es un sujeto al cual se espera que se le invite o sea bien recibido en los grupos

solidarios. Con respecto a la proporción de familiares que participan en el grupo, está claro que para el grupo de viejos acreditados hay un incremento de la red familiar.

La relación entre nivel de crédito y morosidad no es clara. Por un lado, se esperaría que mayores niveles de crédito estén asociados con menores niveles de morosidad debido al efecto sobre la cultura de crédito, lo cual se ve complementado con los mecanismos implementado por las IMFs para reducir la morosidad. Por el contrario, si mayores niveles de crédito van asociados a una mayor actividad empresarial, entonces se tiene mayor riesgo y, por lo tanto, mayor presencia de morosidad. La encuesta muestra que los viejos acreditados no sólo tienen más créditos, sino créditos mayores en promedio, y que la proporción de morosos entre ellos es menor, indicando que para esta población el primer efecto es más importante. Este hallazgo refleja un éxito del programa en cuanto al desarrollo financiero de los agentes.

7.3.6.2 Resultados Económicos

En esta sección se busca estimar el impacto del microcrédito en los indicadores de cultura financiera. Para ello se estiman regresiones no paramétricas sobre dos grupos de variables. Se busca estimar el impacto de la tenencia y monto del crédito sobre indicadores de capacidad de ahorro, morosidad y esquemas de crédito. Para estimar estos impactos se utiliza la misma metodología que se empleó en la estimación de impacto en el bienestar de los hogares.

La Tabla 7.17 muestra la estadística descriptiva de las principales variables. Se observa que el total de ahorro como proporción del gasto del negocio es mayor en el Centro, le sigue el Norte, y después el Sur²⁵. Por otra parte, el ahorro como proporción

²⁵ Se utilizó esta medida de ahorro como proporción del gasto en el negocio para relacionar más directamente la cultura financiera de los usuarios a raíz de su relación con las IMFs. Dado que PRONAFIM es un programa que busca financiar actividades productivas, pensamos que esta es la medida más adecuada para capturar los efectos que se discutieron en el apartado anterior.

del ingreso del negocio es mayor en el Sur, le sigue el Centro y, finalmente, el Norte. Esto se debe principalmente a las diferencias interregionales entre los montos de los ingresos, pero sugiere que en el sur hay un impacto más fuerte en la capacidad de ahorro en términos de los ingresos que reciben como microempresarios.

La Tabla 7.18 muestra los resultados de la estimación. La capacidad de ahorro se mide por el ahorro del hogar como proporción del tamaño del micronegocio (medido por el ingreso o el gasto del mismo). La cultura financiera se aproxima de tres maneras: estar al corriente de los pagos (es decir, si el usuario es moroso o no), el número de pagos que se dejaron de realizar (es decir, el nivel de morosidad) y el tipo de solicitud de microcrédito. El acceso al crédito se mide de tres formas: si se tiene acceso a crédito para el negocio, el número promedio de microcréditos que tiene el hogar y el monto promedio de los microcréditos. Al igual que en la medición del impacto sobre el bienestar del hogar, se controla por variables sociodemográficas para aislar los efectos que nos interesan. A continuación, se discutirán los resultados más importantes.

Tabla 7.17. Estadística Descriptiva. (Principales Variables)

Variables	Observaciones	Media	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Norte					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	85	0.7364	5.1970	0	47.6191
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	85	0.1295	0.4365	0	2.4444
Número de Créditos Promedio	85	2.6471	2.0512	1	12
Número de Pagos que dejaron de realizar	83	0.2048	0.7285	0	4
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	52.94				
Centro					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	906	0.7785	14.1626	0	416.6667
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	906	0.2751	2.1265	0	50
Número de Pagos que dejaron de realizar	903	0.3411	1.7426	0	24
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	38.3				
Sur					
Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	177	0.4181	4.1961	0	55.5556
Total de Ahorro como Proporción del Ingresos del Negocio	177	0.6941	6.9867	0	92.3077
Número de Pagos que dejaron de realizar	177	0.1921	0.9029	0	8
Tipo de solicitud de crédito (Dummy)	21.47				

7.3.6.3 Impacto en el ahorro como proporción del gasto del negocio

Para esta variable observamos diferencias regionales, encontrando similitudes entre el Norte y el Centro del país. Por un lado, tanto en el Norte como en el Centro, el número de créditos y el monto promedio por crédito tienen un impacto positivo sobre el ahorro de los microempresarios. Por el contrario, en el Sur, estos impactos son negativos. Esto podría sugerir una menor solidez de los microempresarios en el Sur comparados con el resto del país. También refleja las diferencias de ingreso, las cuales generan menores posibilidades de ahorro en el Sur del país. Los impactos se revierten cuando analizamos la disponibilidad de crédito. En este caso, encontramos que en el Sur esta variable tiene un impacto positivo, lo cual refuerza los resultados anteriores.

7.3.6.4 Cultura financiera: Presencia de Morosidad

En este caso, también se encuentran diferencias regionales, aunque aquí la similitud se da entre el Centro y el sur del país. La disponibilidad de crédito tiene un impacto positivo en el Norte, mientras que en el Centro y Sur del país éste es negativo. Con respecto al número de microcréditos y al monto promedio, la relación es negativa en el Norte y positiva en el Centro y Sur. En este rubro, es muy complicado encontrar explicaciones a los resultados, los cuales reflejan los incentivos opuestos que se discutieron en los apartados anteriores con respecto a la mayor exposición al riesgo al tener más y mayores montos de crédito.

7.3.6.5 Cultura financiera. Nivel de Morosidad

Los resultados aquí encontrados muestran, nuevamente, mayor convergencia entre el Centro y el Sur. Lo más importante es que, en general, el número de créditos y el monto recibido tienen un impacto negativo en el número de pagos que se dejan de realizar. Es decir, los usuarios que tienen mayor interacción con las IMFs son mejores clientes. Esto puede reflejar una preocupación por la reputación de los microempresarios o mejores prácticas y mayor conocimiento de sus clientes por parte de estas instituciones.

7.3.6.6 Cultura Financiera: Solicitudes Individuales versus Solicitudes Grupales

Los resultados reflejan las prácticas que se tienen en las regiones. Se comprueba que en el Norte y el Centro, la disponibilidad y los montos promedio favorecen a los créditos individuales, mientras que en el Sur se tiene mejores resultados si los créditos son grupales. En este caso, es importante mencionar que la importancia

del umbral del monto promedio para el Sur, el cual se encuentra por debajo del resto del país.

Tabla 7.18. Impacto del Microcrédito en la Cultura Financiera

	Norte					Centro					SUR				
	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de Solicitud	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de Solicitud	Total de Ahorro como Proporción del Gasto del Negocio	Total de Negocio como Proporción del Gasto del Negocio	Estar al Corriente de los pagos	Número de pagos que se dejan de hacer	Tipo de Solicitud
Nuevos Acreditados	-0.277 (0.628)	0.106 (0.252)	-0.203 (0.367)	0.297 (0.739)	0.187 (0.261)	-1.095 (1.519)	0.164 (0.207)	0.027 (0.051)	-0.065 (0.183)	0.229 (0.038)**	-0.740 (1.054)	-1.187 (1.758)	-0.032 (0.108)	0.103 (0.216)	0.028 (0.084)
Monto de los Activos	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Monto de los Activos (Logaritmos)	0.967 (0.908)	0.224 (0.364)	0.677 (0.530)	-1.810 (0.377)	-0.406 (0.177)	0.232 (1.267)	0.137 (0.173)	0.066 (0.043)	-0.460 (0.153)**	0.033 (0.032)	0.561 (0.921)	0.881 (1.537)	-0.102 (0.094)	0.126 (0.189)	0.048 (0.074)
Ingresos no laborales (algún miembro del hogar)	0.051 (0.155)	0.090 (0.062)	0.005 (0.091)	0.022 (0.178)	-0.076 (0.064)	-0.004 (0.050)	-0.001 (0.007)	-0.001 (0.002)	-0.000 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.000 (0.006)	-0.000 (0.009)	0.001 (0.001)	0.001 (0.001)	-0.001 (0.000)*
Ingresos no laborales (acreditado)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Trabajo	-0.177 (1.128)	-0.089 (0.453)	0.420 (0.659)	0.890 (1.328)	-0.279 (0.469)	0.672 (4.760)	0.223 (0.649)	0.299 (0.161)	-0.724 (0.571)	0.215 (0.119)	0.868 (2.256)	1.611 (3.763)	0.310 (0.231)	-1.213 (0.463)**	-0.051 (0.180)
Autoempleado	0.133 (0.395)	-0.173 (0.158)	-0.107 (0.231)	0.504 (0.464)	0.303 (0.164)	0.418 (1.606)	0.102 (0.219)	0.038 (0.054)	0.007 (0.193)	0.007 (0.040)	-2.108 (1.053)*	-3.818 (1.757)*	-0.040 (0.108)	0.115 (0.216)	-0.015 (0.084)
Años de educación del Jefe del Hogar	7.834 (23.715)	13.817 (9.520)	0.671 (13.851)	3.587 (27.221)	-11.570 (9.853)	-0.024 (17.868)	-0.485 (2.436)	0.278 (0.603)	0.295 (2.143)	0.118 (0.448)	1.178 (3.483)	2.090 (5.810)	0.019 (0.356)	-0.467 (0.715)	-0.033 (0.278)
Parentesco con el Jefe del Hogar	0.189 (0.135)	0.090 (0.054)	0.052 (0.079)	-0.080 (0.159)	-0.006 (0.056)	-0.016 (0.165)	-0.004 (0.023)	-0.002 (0.006)	0.007 (0.020)	0.002 (0.004)	-0.094 (0.218)	-0.154 (0.363)	-0.029 (0.022)	-0.020 (0.045)	-0.015 (0.017)
Negocio (Dummy)	-0.084 (0.457)	0.179 (0.183)	0.042 (0.267)	0.099 (0.532)	-0.016 (0.183)	1.179 (1.648)	0.383 (0.225)	0.193 (0.056)**	-0.038 (0.198)	0.147 (0.041)**	1.047 (1.163)	1.942 (1.941)	0.033 (0.119)	0.262 (0.239)	0.000 (0.093)
Créditos para el negocio (Dummy)	-0.380 (1.065)	-0.186 (0.427)	0.328 (0.622)	-0.610 (1.230)	0.284 (0.442)	-1.435 (3.626)	-0.188 (0.494)	-0.023 (0.122)	0.515 (0.435)	0.011 (0.091)	0.043 (3.049)	-0.215 (5.087)	-0.294 (0.312)	0.123 (0.626)	-0.007 (0.243)
Gasto Total del Hogar en el 2006	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Educación entre (0 y 1.5)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Educación (entre 1.5 y 6)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.201 (23.739)	0.661 (3.237)	-0.370 (0.802)	-0.331 (2.847)	-0.154 (0.595)	-1.609 (4.544)	-2.813 (7.580)	-0.018 (0.465)	0.612 (0.933)	0.046 (0.363)
Educación (entre 6 y 12)	-7.831 (23.713)	-13.801 (9.519)	-0.698 (13.850)	-3.563 (27.218)	11.549 (9.852)	0.030 (17.867)	0.450 (2.436)	-0.267 (0.603)	-0.250 (2.143)	-0.114 (0.448)	-0.889 (3.491)	-1.638 (5.824)	-0.009 (0.357)	0.556 (0.717)	0.039 (0.279)
Educación (mayor a 12)	-7.849 (23.717)	-13.862 (9.520)	-0.691 (13.852)	-3.557 (27.225)	11.536 (9.854)	0.214 (17.870)	0.530 (2.436)	-0.276 (0.603)	-0.276 (2.143)	-0.096 (0.448)	-1.535 (3.515)	-2.698 (5.865)	-0.006 (0.360)	0.325 (0.722)	0.011 (0.281)
Ingresos no laborales (entre 0 y 100)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.001 (0.007)	0.000 (0.000)	0.003 (0.030)	0.004 (0.051)	-0.004 (0.003)	-0.004 (0.006)	0.005 (0.002)
Ingresos no laborales (entre 100 y 1000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.003 (0.057)	0.001 (0.008)	0.001 (0.002)	0.000 (0.000)	0.001 (0.001)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
Ingresos no laborales (mayor a 1000)	-0.062 (0.186)	-0.109 (0.109)	-0.006 (0.109)	-0.026 (0.214)	0.091 (0.077)	0.004 (0.050)	0.001 (0.007)	0.001 (0.002)	0.000 (0.001)	0.001 (0.001)	0.000 (0.010)	-0.000 (0.017)	-0.000 (0.001)	-0.001 (0.002)	0.001 (0.001)
Monto de los Activos (Al cuadrado)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)
Número de créditos	0.059 (0.308)	0.163 (0.124)	-0.011 (0.180)	0.144 (0.353)	-0.182 (0.128)	0.000 (0.053)	-0.000 (0.007)	0.001 (0.002)	-0.001 (0.006)	0.001 (0.001)	-0.098 (0.148)	-0.160 (0.246)	0.034 (0.015)*	-0.018 (0.030)	-0.031 (0.012)**
Monto Promedio del Crédito	0.000 (0.000)*	-0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)**	-0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)	-0.000 (0.000)	0.000 (0.000)
R-cuadrada	0.31	0.56	0.25	0.27	0.61	0.01	0.02	0.07	0.03	0.19	0.08	0.08	0.14	0.15	0.22

7.4 Impacto sobre la Capacidad Empresarial

Esta sección busca analizar el impacto del acceso al microfinanciamiento en la capacidad empresarial de los microempresarios, familias e individuos, beneficiarios del programa. Existen algunas limitantes para este análisis. En primer lugar, los beneficiarios llevan poco tiempo en el programa, que por demás es un programa muy reciente, por lo que se trata de estadíos de maduración de las empresas muy tempranos. En segundo lugar, en estos casos hay un traslape de la definición de microempresa y de hogar o familia. Esto es algo que la literatura tradicional en microfinanzas ya ha identificado y que es difícil de resolver, ya que el impacto en las condiciones del hogar y en las del negocio no está dissociado, y la identificación de gastos e ingresos del negocio puede ser engañosa al estar insertada en la economía del hogar.

Además, con respecto a la pregunta de esta sección se carece de un material metodológico que pueda servir de referente para esta evaluación. A un nivel general, se parte del principio de que estadíos de mayor maduración de una empresa corresponden a niveles más sofisticados de financiamiento, lo cual es un principio para empresas medianas y grandes. En el caso de microempresas, es posible hacer un paralelismo, tomando en cuenta la naturaleza del microfinanciamiento, y sus características, no obstante hay que tener cierta prudencia en las conclusiones que se puedan derivar.

En general, los datos de la encuesta sugieren que una mayor disponibilidad de microfinanciamiento va asociada a un crecimiento de los micronegocios, y que efectivamente el microfinanciamiento se está utilizando para crear nuevos negocios. Hay un mayor nivel de emprendimiento con recursos de microfinancieras. Si bien el impacto en el empleo es menor, hay indicios de que hay cierto efecto sobre la creación de fuentes de trabajo. También se observa que hay un nivel no irrelevante de beneficiarios que pertenecen al sector informal de la economía, en particular vendedores ambulantes y de tianguis, en contraste con microempresas formales (talleres, locales, puestos fijos en la calle).

Los rubros de datos que se analizan para ver el impacto en la capacidad empresarial son los siguientes:

- Crédito para emprendimiento de negocios y características del negocio
- Origen de los fondos para emprendimiento
- Capacidad de generar empleo

Estos rubros se contrastan entre viejos acreditados y nuevos acreditados para conocer el efecto de un mayor acceso al microfinanciamiento. La discusión anterior nos muestra que el hecho de ser viejo acreditado está también asociado a mayores montos de crédito. El análisis econométrico nos mostrará mayor precisión de lo que sugiere esta relación.

7.4.1 Crédito para emprendimiento de negocios y características del negocio

Las tablas 7.19, 7.20 y 7.21 muestran claramente que los objetivos del programa se cumplen en términos de que el mayor número de créditos se reconoce que se utilizan para negocios. A nivel regional, en el norte y en el sur es prácticamente la totalidad (alrededor del 90%). En el centro el porcentaje es menor (alrededor del 68%). Esto nos sugiere que, o bien la naturaleza del negocio no está plenamente identificada y se confunde con el gasto del hogar, o bien hay un uso de crédito que no es necesariamente para el negocio. En ambos casos el programa FINAFIM tendría que revisar la forma en que las organizaciones microfinancieras cumplen con los objetivos.

Uno de los problemas del programa que muestran los datos arrojados por la encuesta es que un porcentaje de los microcréditos están financiando actividades de la economía informal, en particular puestos ambulantes en la vía pública y tianguis. La diferencia en la proporción de negocios en locales, talleres, o puestos fijos en la calle (alrededor del 40%), con respecto al tipo de negocio informal (alrededor del 20%), muestra que hay una entrada significativa de empresarios del sector informal como beneficiarios del programa.

Tabla 7.19 Características del negocio. Total

CARACTERÍSTICAS Y ACTIVOS DEL HOGAR				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
<i>¿El crédito más reciente fue para su negocio? (%)</i>				
1. Si	73.07	94.52	68.85	86.29
2. No, fue para el negocio de alguien más	2.32	0.00	2.51	2.29
3. No	24.61	5.48	28.65	11.43
<i>¿Alguno de los créditos anteriores fue utilizado para algún negocio? (%)</i>				
1. Si	3.17	0.00	3.70	1.71
0. No	96.83	100.00	96.30	98.29
<i>Actualmente, ¿tiene algún negocio? (%)</i>				
1. Si	3.34	1.37	3.70	2.29
0. No	96.66	98.63	96.30	97.71
<i>¿Dónde realiza sus actividades? (%)</i>				
1. En su domicilio, sin una instalación especial	16.64	19.18	13.51	32.00
2. En su domicilio, con instalación especial	12.95	17.81	12.53	13.14
3. Ambulante de casa en casa o en la calle	12.01	12.33	10.35	20.57
4. Puesto improvisado en la vía pública o tianguis	8.23	10.96	8.93	3.43
5. Puesto fijo en la calle	1.63	2.74	1.74	0.57
6. En un local, taller, fábrica o establecimiento	13.81	17.81	14.71	7.43
7. En el domicilio de los clientes	8.23	6.85	8.06	9.71
8. En vehículo para el transporte de personas o mercancías como taxi, pesero o camión	0.51	0.00	0.54	0.57
9. Otro lugar no mencionado anteriormente	2.49	4.11	2.18	3.43

Tabla 7.20 Características del negocio. Viejos acreditados

CARACTERÍSTICAS Y ACTIVOS DEL HOGAR				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
<i>¿El crédito más reciente fue para su negocio? (%)</i>				
1. Si	74.56	98.08	68.52	92.50
2. No, fue para el negocio de alguien más	2.19	0.00	2.33	2.50
3. No	23.26	1.92	29.16	5.00
<i>¿Alguno de los créditos anteriores fue utilizado para algún negocio? (%)</i>				
1. Si	4.92	0.00	5.90	2.50
0. No	95.08	100.00	94.10	97.50
<i>Actualmente, ¿tiene algún negocio? (%)</i>				
1. Si	1.92	0.00	2.33	0.83
0. No	98.08	100.00	97.67	99.17
<i>¿Dónde realiza sus actividades? (%)</i>				
1. En su domicilio, sin una instalación especial	17.92	21.15	14.31	33.33
2. En su domicilio, con instalación especial	14.23	21.15	13.60	14.17
3. Ambulante de casa en casa o en la calle	12.45	15.38	9.48	25.00
4. Puesto improvisado en la vía pública o tianguis	8.89	11.54	10.02	2.50
5. Puesto fijo en la calle	1.92	1.92	2.15	0.83
6. En un local, taller, fábrica o establecimiento	12.72	17.31	13.60	6.67
7. En el domicilio de los clientes	7.93	3.85	7.87	10.00
8. En vehículo para el transporte de personas o mercancías como taxi, pesero o camión	0.41	0.00	0.54	0.00
9. Otro lugar no mencionado anteriormente	2.87	5.77	2.33	4.17

La proporción de actividades de la economía informal está vinculada a la naturaleza de los micronegocios en México, ya que éstos son generalmente parte de la economía informal. No obstante, si se trata de promover y potenciar la capacidad empresarial de los mexicanos, muchas de estas actividades informales no son la forma más adecuada. Los microempresarios que no están en el sector informal y tienen negocios establecidos y relativamente regularizados, son empresarios que han tomado más riesgos al establecerse, generalmente tienden a

tener cierto arraigo en su negocio y acumulan conocimiento de éste, además de que están más familiarizados con los procedimientos de la economía formal, lo cual los hace empresarios más completos.

Tabla 7.21 Características del negocio. Nuevos acreditados

CARACTERÍSTICAS Y ACTIVOS DEL HOGAR				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
<i>¿El crédito fue para su negocio? (%)</i>				
1. Si	70.57	22.55	69.36	72.73
2. No, fue para el negocio de alguien más	2.53	0.00	2.79	1.82
3. No	26.90	14.29	27.86	25.45
<i>Actualmente, ¿tiene algún negocio? (%)</i>				
1. Si	5.75	4.76	5.85	5.45
0. No	94.25	95.24	94.15	94.55
<i>¿Dónde realiza sus actividades? (%)</i>				
1. En su domicilio, sin una instalación especial	14.48	14.29	12.26	29.09
2. En su domicilio, con instalación especial	10.80	9.52	10.86	10.91
3. Ambulante de casa en casa o en la calle	11.26	4.76	11.70	10.91
4. Puesto improvisado en la vía pública o tianguis	7.13	9.52	7.24	5.45
5. Puesto fijo en la calle	1.15	4.76	1.11	0.00
6. En un local, taller, fábrica o establecimiento	15.63	19.05	16.43	9.09
7. En el domicilio de los clientes	8.74	14.29	8.36	9.09
8. En vehículo para el transporte de personas o mercancías como taxi, pesero o camión	0.69	0.00	0.56	1.82
9. Otro lugar no mencionado anteriormente	1.84	0.00	1.95	1.82

Este objetivo es contradictorio con otro de los objetivos del programa, que es reducir la pobreza y mejorar los niveles de bienestar. En este caso, el que se canalice financiamiento a la economía informal puede ser irrelevante porque se tiene un efecto sobre el bienestar de las familias. Sin embargo, si se trata de mejorar su capacidad empresarial, lo cual no está desligado del objetivo anterior, entonces

el programa tiene que revisar mejor la forma en la que se canaliza el financiamiento y principalmente a qué actividades se canaliza.

7.4.2 Origen de los fondos para emprendimiento

El origen de los fondos para el iniciar un negocio permite entender el grado de maduración financiera que tienen los microempresarios en el momento de iniciar su negocio. Esto está relacionado con la sección anterior, de impacto financiero del programa, no obstante es un elemento fundamental para analizar la capacidad empresarial que se está apoyando a través del programa.

Las tablas 7.22, 7.23 y 7.24 muestran resultados interesantes de la encuesta. Como es de esperarse en la mayoría de los negocios en México, sean pequeños o micro, la mayor parte de los microempresarios utilizaron fuentes internas de financiamiento, esto es recursos propios (47%) y préstamos de familiares (9%). En el norte dependen más de recursos propios y préstamos familiares, le sigue el sur, y el norte tiene el menor nivel de financiamiento inicial de este tipo. No obstante, hay un resultado favorable en términos de la capacidad empresarial y acceso a instituciones financieras, el hecho de que un 12% del total nacional inició con recursos proporcionados por una microfinanciera. El sur es la región con mayor financiamiento inicial por parte de microfinancieras, le sigue el centro, y el norte.

Las diferencias entre nuevos y viejos acreditados son aún más interesantes. La encuesta muestra que los viejos acreditados iniciaron su negocio con apoyo de una microfinanciera en mayor medida que los nuevos acreditados (con excepción del centro). Esto puede tener varias interpretaciones, los viejos acreditados son empresarios que han estado siempre más involucrados en microfinancieras, por lo cual hay un fenómeno de autoselección; o bien, los viejos acreditados han iniciado nuevos negocios con apoyo de las microfinancieras; o una combinación de ambos. Esto, en todo caso, indicaría que el programa está apoyando una capacidad empresarial existente, o bien, está incentivando a los beneficiarios a ser emprendedores.

Tabla 7.22 Origen de los fondos para emprendimiento. Total

<i>¿De dónde obtuvo los recursos para iniciar su negocio? (%)</i>				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
1. Recursos propios	47.94	69.86	44.66	56.00
2. Préstamos de familiares	9.09	10.96	9.69	5.14
3. Prestamista	0.86	0.00	0.87	1.14
4. Organización a las que pertenece	0.86	1.37	0.65	1.71
5. Apoyos gubernamentales	0.00	0.00	0.00	0.00
6. Remesas	0.09	0.00	0.00	0.57
7. Crédito bancario	0.51	1.37	0.44	0.57
8. Microfinanciera	12.26	6.85	12.31	14.29
9. Otro	4.29	6.85	3.92	5.14
<i>¿Cuenta su negocio con socios? (%)</i>				
1. Si	3.86	8.22	3.59	3.43
0. No	96.14	91.78	96.41	96.57
<i>¿Todos son familiares? (%)</i>				
1. Si	2.92	5.48	2.94	1.71
0. No	97.00	94.52	96.95	98.29

Otro aspecto importante es que entre los viejos acreditados hay una mayor proporción de microempresarios que cuentan con socios, y esta diferencia es notoria. También hay un incremento de socios de la red familiar, aunque la diferencia es mejor. Es plausible suponer que se trata de miembros de la familia extendida, más que del núcleo familiar o del hogar, ya que muchos de estos beneficiarios no los considerarían propiamente como socios a estos últimos. Esto es un reflejo del crecimiento en los negocios. Lo cual muestra un impacto positivo del programa.

Tabla 7.23 Origen de los fondos para emprendimiento. Viejos acreditados

<i>¿De dónde obtuvo los recursos para iniciar su negocio? (%)</i>				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
1. Recursos propios	49.52	73.08	45.80	56.67
2. Préstamos de familiares	8.76	7.69	9.30	6.67
3. Prestamista	1.23	0.00	1.25	1.67
4. Organización a las que pertenece	0.68	0.00	0.72	0.83
5. Apoyos gubernamentales	0.00	0.00	0.00	0.00
6. Remesas	0.14	0.00	0.00	0.83
7. Crédito bancario	0.55	1.92	0.36	0.83
8. Microfinanciera	12.59	9.62	11.99	16.67
9. Otro	4.51	5.77	3.94	6.67
<i>¿Cuenta su negocio con socios? (%)</i>				
1. Si	3.97	11.54	3.22	4.17
0. No	96.03	88.46	96.78	95.83
<i>¿Todos son familiares? (%)</i>				
1. Si	3.15	7.69	3.04	1.67
0. No	96.72	92.31	96.78	98.33

Tabla 7.24 Origen de los fondos para emprendimiento. Nuevos acreditados

<i>¿De dónde obtuvo los recursos para iniciar su negocio? (%)</i>				
	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
1. Recursos propios	45.29	61.90	42.90	54.55
2. Préstamos de familiares	9.66	19.05	10.31	1.82
3. Prestamista	0.23	0.00	0.28	0.00
4. Organización a las que pertenece	1.15	4.76	0.56	3.64
5. Apoyos gubernamentales	0.00	0.00	0.00	0.00
6. Remesas	0.00	0.00	0.00	0.00
7. Crédito bancario	0.46	0.00	0.56	0.00
8. Microfinanciera	11.72	0.00	12.81	9.09
9. Otro	3.91	9.52	3.90	1.82
<i>¿Cuenta su negocio con socios? (%)</i>				
1. Si	3.68	0.00	4.18	1.82
0. No	96.32	100.00	95.82	98.18
<i>¿Todos son familiares? (%)</i>				
1. Si	2.53	0.00	2.79	1.82
0. No	97.47	100.00	97.21	98.18

7.4.3 Capacidad de generar empleo

Un aspecto importante de la creación de microempresas es la capacidad para generar empleo, no obstante que se trata de pequeñas unidades productivas. La encuesta muestra que la mayoría de estos micronegocios son a nivel familiar e individual, por lo que un número importante (48%) no contó con empleados. El centro y el sur son las regiones que contratan más empleados, mientras que el norte es la que menos.

De los encuestados a nivel nacional, hay aproximadamente una cuarta parte que contrata a familiares. Entre un 30 y 40% de los encuestados contó con trabajadores permanentes, el resto probablemente se trata de contrataciones temporales de familiares o personas recomendadas para hacer tareas auxiliares. Alrededor de una tercera parte de los encuestados tuvo a trabajadores asalariados (Tablas 7.25 y 7.26).

Tabla 7.25 Características del empleo. Viejos Acreditados

	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
¿Cuántas personas trabajaron en el negocio el mes pasado, incluyéndose a sí mismo?	0.76	0.52	0.82	0.61
(%)				
1. Una, sólo yo	48.43	75.00	42.04	66.67
2. Más de una persona	25.72	17.31	27.19	22.50
¿Cuántos son miembros de la familia?	0.59	0.29	0.65	0.47
¿Cuántos son trabajadores que no viven en el hogar?	0.39	0.17	0.44	0.23
¿Cuántos trabajaron de manera permanente?				
Familiares	0.26	0.27	0.26	0.27
Trabajadores que no viven en el hogar	0.15	0.13	0.16	0.11
¿Cuántos recibieron un pago por su trabajo?				
Familiares	0.14	0.17	0.15	0.08
Trabajadores que no viven en el hogar	0.13	0.10	0.14	0.06
¿Cuántas personas trabajaron en el negocio en diciembre del 2004, incluyéndose a sí mismo?	0.68	0.44	0.75	0.48
(%)				
1. Una, sólo yo	45.28	67.31	39.18	64.17
2. Más de una persona	22.30	15.38	23.97	17.50
5. No Aplica porque no tenía el negocio	6.57	9.62	6.08	7.50
¿Cuántos son miembros de la familia?	0.51	0.25	0.57	0.36
¿Cuántos son trabajadores que no viven en el hogar?	0.36	0.13	0.40	0.24
¿Cuántos trabajaron de manera permanente?				
Familiares	0.26	0.25	0.27	0.20
Trabajadores que no viven en el hogar	0.16	0.10	0.18	0.09
¿Cuántos recibieron un pago por su trabajo?				
Familiares	0.12	0.10	0.13	0.08
Trabajadores que no viven en el hogar	0.14	0.08	0.16	0.06

7.26 Características del empleo. Nuevos acreditados

	NACIONAL	NORTE	CENTRO	SUR
¿Cuántas personas trabajaron en el negocio el mes pasado, incluyéndose a sí mismo?	0.70	0.52	0.66	1.04
(%)				
1. Una, solo yo	46.67	57.14	45.68	49.09
2. Más de una persona	22.30	19.05	22.56	21.82
¿Cuántos son miembros de la familia?	0.46	0.33	0.46	0.49
¿Cuántos son trabajadores que no viven en el hogar?	0.34	0.19	0.31	0.62
¿Cuántos trabajaron de manera permanente?				
Familiares	0.26	0.24	0.23	0.40
Trabajadores que no viven en el hogar	0.18	0.19	0.18	0.15
¿Cuántos recibieron un pago por su trabajo?				
Familiares	0.10	0.00	0.11	0.04
Trabajadores que no viven en el hogar	0.21	0.19	0.16	0.51
¿Cuántas personas trabajaron en el negocio en diciembre del 2004, incluyéndose a sí mismo?	0.64	0.19	0.67	0.62
(%)				
1. Una, solo yo	39.31	52.38	37.60	45.45
2. Más de una persona	17.70	9.52	18.38	16.36
5. No Aplica porque no tenía el negocio	11.95	14.29	12.26	9.09
¿Cuántos son miembros de la familia?	0.38	0.19	0.38	0.40
¿Cuántos son trabajadores que no viven en el hogar?	0.34	0.00	0.37	0.27
¿Cuántos trabajaron de manera permanente?				
Familiares	0.21	0.10	0.21	0.31
Trabajadores que no viven en el hogar	0.23	0.00	0.25	0.18
¿Cuántos recibieron un pago por su trabajo?				
Familiares	0.07	0.00	0.08	0.04
Trabajadores que no viven en el hogar	0.24	0.00	0.27	0.18

7.5 Conclusiones.

En el presente capítulo se realiza un análisis de impacto social del *Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario*. Primero, se realiza un estudio sobre el impacto que genera el programa en el bienestar de los beneficiarios. Con la información disponible a nivel hogar se construyeron estimaciones de gasto en diferentes canastas de consumo (por ejemplo, en educación, salud, alimentos, etc.). Nuestras medidas de bienestar fueron estos rubros de gasto como proporción del gasto total. Así, al encontrar que, controlando por distintas variables sociales, económicas y demográficas, los hogares que recibieron un crédito aumentaron sus niveles de gasto en estas canastas, podemos concluir que el PRONAFIM generó un aumento en el bienestar de los beneficiarios. Sin embargo, es importante matizar este resultado pues sólo contamos con información dura en un punto del tiempo. Para concluir de manera categórica que el programa induce un aumento en el bienestar en el largo plazo; es decir, un aumento permanente en el nivel de vida de los hogares, sería necesario cuando menos un segundo punto de información para los mismos usuarios.

En segundo lugar, se realiza un estudio novedoso sobre el programa y su impacto en la cultura financiera de los beneficiarios. A pesar de que los resultados encontrados (posiblemente por no ser uno de los objetivos del programa), en su mayoría no son significativos, se encuentra impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido. Una posible explicación de estos hallazgos es que los beneficiarios son diferentes con respecto a la rapidez con la que asimilan la dinámica de los mercados financieros. En un extremo, podemos tener agentes que hacen del microcrédito una forma de vida, en la cual se dedican solicitar crédito para financiar su gasto corriente (lo cual se encuentra en los datos), sin tener ninguna actividad productiva. En el otro extremo, tenemos a los agentes que ya se insertaron en el mercado financiero y toman sus decisiones en función de plazos, tasas de interés, historial crediticio, etc. El tener estos dos grupos de agentes, además de todos los estadios intermedios, podría estar generando los resultados anteriores. Nuevamente, para concluir en cualquiera de los dos sentidos se requiere de información adicional a través del tiempo.

Finalmente, se realiza un análisis sobre los impactos en la capacidad empresarial de los beneficiados encontrando resultados interesantes. Por un lado se encuentra que los objetivos del programa se cumplen en términos de que el mayor número de créditos se reconoce que se utilizan para negocios. Sin embargo, se encuentra que un porcentaje de los microcréditos están financiando actividades de la economía informal, en particular puestos ambulantes en la vía pública y tianguis. Esto es así pues las actividades de la economía informal están vinculadas a la naturaleza de los micronegocios en México. Por otra parte, se encuentra que la mayor parte de los microempresarios utilizaron fuentes internas de financiamiento. Sin embargo se encuentra una diferencia en la que los viejos acreditados iniciaron su negocio con apoyo de una microfinanciera en mayor medida que los nuevos acreditados, contando también con una mayor proporción de socios que los nuevos acreditados. Además, se encuentra que la mayoría de estos micronegocios son a nivel familiar e individual, por lo que un número importante (48%) no contó con empleados. De los que si contrata empleados, aproximadamente una cuarta parte que contrata a familiares. Finalmente, solo entre 30 y 40% de los encuestados contó con trabajadores permanentes.

8. Análisis de Costos y Viabilidad Financiera

8.1 Introducción

Los programas de crédito son un instrumento que han tenido resultados diversos. Por ejemplo, aquéllos que se dieron durante la implantación del modelo de sustitución de importaciones en los que se subsidiaba la tasa de interés no tuvieron el éxito deseado debido a que no alcanzaron a la población objetivo, fenómeno que incluso se llamó “la ley de hierro de las tasas de interés” (González-Vega, 1984).

Más reciente, a mediados de los 1980s, aparecieron novedosos esquemas de financiamiento para un sector que tradicionalmente no había sido atendido, a saber, la población de escasos recursos. Es importante decir que los esquemas informales de crédito han existido por muchos años. Sin embargo, el nacimiento de lo que se conoce como el microcrédito se formaliza en la década de los 1980s. Este tipo de crédito en ocasiones también se ha denominado como “informal” en el sentido de que no existe necesariamente un intermediario financiero formal que canalice los recursos de las unidades superavitarias a las deficitarias.

El mercado de crédito informal consiste en un largo número de actividades diversas que agrupan una amplia gama de transacciones que no se encuentran sujetas a regulación alguna. Estas incluyen transacciones de préstamo y de depósito llevadas a cabo por un variado tipo de individuos y/o grupos de individuos, tales como prestamistas profesionales y no profesionales, bancos clandestinos, ahorros rotativos, asociaciones de crédito, casas de empeño, tenderos, hogares, agiotistas y caciques. Dada esta diversidad, es difícil tratar de clasificar este tipo de actividades y de transacciones, además, de que en muchas ocasiones este tipo de actividades se lleva a cabo bajo “la sombra”, sin un registro de las transacciones. Pero es importante intentar clasificarlas; por facilidad Montiel et.al. (1993) las clasifican de la siguiente manera:

- (a) *Préstamos Ocasionales*: que son aquéllos directos y que se llevan a cabo ocasionalmente con un superávit de fondos –ahorro- por parte de una persona. El destinatario es generalmente un amigo o pariente.

- (b) *Prestamistas Regulares*: que son aquéllos extendidos por personas o instituciones de manera regular, y que realizan dicha actividad como “modus vivendi”, usando sus propios fondos. En México se les conoce como agiotistas, y en sentido más despectivo, “usurero”.
- (c) *Crédito Atado*: Este tipo de préstamos lo extienden aquéllos cuya actividad primordial está en los mercados distintos al de crédito, pero que atan el crédito a alguna transacción en el mercado donde se encuentra su actividad principal, como por ejemplo, el crédito otorgado por proveedores en las pequeñas tiendas.
- (d) *Grupos de Préstamo*: que incluyen esfuerzos de cooperación para generar un fondo de recursos para satisfacer ciertas necesidades de crédito.

Debe destacarse que la clasificación no es exhaustiva y que, de hecho, algún individuo puede acomodarse simultáneamente en dos o más grupos. En general, los préstamos son pequeños, de corto plazo y con altas tasas (relativas a las del mercado formal), sin necesidad de alguna garantía física y, en muchas ocasiones, operando bajo “la sombra”. La mayor parte de los involucrados en este sistema informal de finanzas es gente pobre, mujeres, operadores de microempresas, pequeños agricultores, campesinos, etc. quienes generalmente no tienen acceso a los mercados formales de crédito.

A diferencia de los mercados formales de crédito, las transacciones se llevan a cabo de puerta en puerta, en los lugares de trabajo (como en una oficina de la Secretaría de Hacienda) o en mercados populares (en México conocidos como “tianguis”). Aquí podemos hacer una reflexión. Si estas transacciones se llevan a cabo, bajo diversas formas, sea de persona a persona o por medio de grupos de crédito (“tandas”, o Roscas), es porque de alguna manera los problemas inherentes a las relaciones crediticias se han resuelto de alguna manera. Es decir, los costos de transacción y los problemas de información tuvieron que haber sido tomados en cuenta.

Por un lado, los costos de transacción para los pobres pueden ser muy altos en un mercado formal. Por ejemplo, un artesano, que vive en una comunidad muy aislada, como existen en todo México, Centro y Sudamérica, tiene que caminar hasta un día-luz para llegar a una localidad con una sucursal bancaria. Eso le

implica un mayor costo de transacción que acudir simplemente con sus amigos y/o parientes. En adición, con sus amigos y parientes no tiene que llenar complicados formatos y no tiene que llevar una gran cantidad de documentación. Es decir, muy probablemente, a este individuo le resulte más barato acudir con amigos y parientes, o con un agiotista que acudir al banco). Es decir, los servicios financieros formales son más caros para los pobres que para el resto de la población. En términos más rigurosos, el mercado se encuentra *fragmentado* y disperso de acuerdo a McKinnon (1973)²⁶.

Por otro lado, al no tener garantía física, el individuo pobre no puede tener acceso al mercado formal de crédito, ya que para créditos prendarios dicha garantía es el elemento más importante en la consecución de un préstamo. En este sentido, la solución a los problemas de selección adversa es de más difícil solución. Asimismo, esta persona no cuenta con ningún historial de crédito por lo que el banco no puede evaluarlo correctamente y lo excluye consecuentemente. Su amigo o pariente, en cambio, lo conoce bien, por ejemplo, saben que ella es una mujer trabajadora y responsable y que su riesgo es muy bajo. Esto es, la asimetría en la información puede llegar a ser mucho menor. En otras ocasiones, cuando acude a un prestamista como el tendero de la comunidad contigua, el interés es alto, pero al no conocerlo tan bien, el riesgo también lo es.

Así, la existencia del mercado financiero informal puede ser autónoma o reactiva. El sector financiero informal *autónomo* es aquél que se ha desarrollado inercialmente y en cierto sentido histórico incluso precede al mercado formal. Aquí se incluyen las ROSCAs, los prestamistas, etc.; mientras que el sector informal *reactivo* es aquél que emerge como respuesta a eventos tales como la regulación, la situación macroeconómica (como la inflación), las restricciones de crédito o alguna otra deficiencia del sector financiero formal. Por ejemplo, un aumento en la tasa de inflación puede incrementar tanto la oferta como la demanda de fondos prestables debido a que la tasa real de interés en el sector formal disminuye e incrementa la demanda de activos reales o de divisas.

De acuerdo a Adams (1992), la tasa de repudio de crédito informal es muy baja. En ocasiones, ésta es menor que la del sector formal. De hecho, la

²⁶ Aunque de acuerdo a McKinnon esto es un obstáculo para el desarrollo económico, a diferencia de la literatura sobre crédito informal que trata de aprovechar esta situación, no de suprimirla.

informalidad en el sector financiero aumentó de manera importante a lo largo de la segunda mitad del siglo XX. Esto debido a que se resuelven aparentemente problemas que el sector formal no ha podido resolver. En particular, se ofrece una amplia gama de servicios financieros con un alto grado de flexibilidad, promueve la disciplina del ahorro, moviliza los ahorros, promueve la innovación financiera para reducir costos de transacción y motiva un sentido de responsabilidad y reciprocidad entre sus participantes. Todas estas ventajas señaladas por Adams (1992) son premisas que necesitan someterse a pruebas empíricas. Desafortunadamente, no existe mucha información al respecto y los estudios, alguna de las veces se reducen a estudios de caso limitados.

Sin embargo, existen varias preguntas que se desprenden del hecho de que el sector financiero informal en muchos países atrasados desarrolla una labor económica importante y su tamaño alcanza a buena parte de la población, sobre todo en el sector rural. En general, permiten que un pequeño prestatario tenga acceso al crédito, aunque a tasas altas, pero que de otra manera no podría acceder. En otros casos, permite al pequeño ahorrador obtener una buena tasa de interés sobre sus ahorros y por ello induce al ahorro, aunque esto es motivo de debate ya que muchas de las transacciones crediticias en este sector informal se dan por medio de préstamos, los cuales son hechos por prestamistas profesionales. Aún así los instrumentos como las “Tandas” (ROSCAs) sí pueden promover el ahorro (Von Pishke, 1989).

En suma, el sector financiero informal ha jugado un papel muy importante en los países en desarrollo. En ocasiones, ha llenado el vacío que los mercados de crédito formal no han podido llenar; en otras, han surgido como respuesta a fenómenos diversos como las regulaciones y restricciones crediticias. Por esto, es importante entender estos mercados. Su análisis puede llevarse a cabo desde muchas perspectivas. Por un lado, es importante determinar cómo solucionan los problemas de información. Por otro lado, es importante determinar sus implicaciones macroeconómicas, en especial cuando este sector es grande. Por último, su impacto social, en especial sobre el abatimiento de la pobreza. En este estudio nos interesa el primer aspecto, es decir, el de cómo el sector informal financiero, en sus distintas manifestaciones, ha resuelto los problemas inherentes en

las relaciones crediticias. Para aquél lector interesado en las implicaciones macroeconómicas, se recomienda la revisión Montiel et.al. (1993).

A continuación reseñamos la literatura sobre los problemas de información y su solución en los mercados de crédito informal.

8.2 La Solución a los Problemas de Información

Hemos visto arriba las cuatro formas que puede tomar una relación crediticia informal, propuestas por Montiel et.al. (1993): 1) préstamos ocasionales por amigos y parientes, 2) préstamos regulares extendidos por prestamistas profesionales, 3) préstamos atados a una transacción económica, y 4) préstamos de grupo. A continuación revisamos brevemente cómo se resuelven los problemas de selección adversa y daño moral en cada uno de ellos. Posteriormente, elaboraremos más detalladamente la racionalidad detrás de los grupos de préstamo, ya que son los que han recibido más atención y han sido impulsados por Organismos Internacionales, Organizaciones No-Gubernamentales e, incluso, por los mismos gobiernos, considerándolos algunas veces como la panacea en la solución al problema de la pobreza.

1. *Préstamos ocasionales por amigos y parientes.* En ambientes donde el crédito al consumo y a micro y pequeñas empresas no se encuentra disponible, sea por regulaciones, o topes a tasa de interés, o simplemente porque el mercado está “seco” debido a una crisis financiera (como ocurrió en México en 1994-1995), el crédito con amigos y parientes se convierte en una fuente muy importante. En adición, en ambientes donde el marco legal e institucional es débil, como en varios países latinoamericanos, este tipo de crédito también se vuelve popular, ya que el crédito institucional se restringe mucho. Este tipo de crédito se extiende las más de las veces con plazos cortos, sin colateral y sin tasa de interés. La mayor parte de las veces las condiciones dependen en mayor medida del tipo de relación que guardan las partes, y frecuentemente el repago ocurre paso a paso sin un monto determinado en cada abono.

Así, la relación que guardan las contrapartes se convierte en muy importante en el sentido de que se conocen de sobra. Por ello, la selección adversa es menor

que en una relación formal ya que no es necesario investigar al sujeto, con lo que se reducen mucho los costos. Por otra parte, el daño moral presumiblemente también se ve reducido debido a que la necesidad de monitorear al prestatario disminuye considerablemente. Lo que es más, en los países donde las condiciones macroeconómicas son muy inestables, este tipo de crédito florece ya que se establece una condición de reciprocidad en la suavización del consumo intertemporal: cuando uno está en dificultades económicas, el otro puede no estarlo y así sucesivamente. Esa continua relación se convierte en el medio principal para hacer valer los términos del contrato informal de deuda.

2. *El Préstamo Regular.* Los prestamistas profesionales usan sus propios fondos para ello. Históricamente²⁷ han sido vistos como los “usureros” y toman distintas formas tales como empeñadores, grupos financieros informales (familias dedicadas a ello generalmente), o simplemente el prestador. El negocio de estos individuos está las más de las veces basado en el conocimiento cercano que se tiene del posible deudor. Esto representa una ventaja informacional sobre cualquier otro intermediario financiero, sea formal o informal, lo cual le da un poder monopólico importante en las comunidades donde éstos operan, de aquí que la demanda que enfrentan es altamente inelástica permitiéndole a los prestamistas aplicar tasas de interés elevadas. Obviamente, los deudores tienden a ser aquellos individuos que por diversos motivos han sido excluidos de los mercados formales. Por lo mismo, esta fuente de crédito es solamente de última instancia, y generalmente incluye plazos cortos, para reducir la incertidumbre inherente del tiempo.

Conviene destacar que las altas tasas de interés han sido motivo de preocupación, sin embargo, existen estudios que muestran que dichas tasas hay que ubicarlas en su contexto, ya que no necesariamente las altas tasas cargadas en los créditos obedecen a rentas extraordinarias. Por un lado, el prestador incurre en costos tanto de transacción como de obtención de información, asume riesgos de repudio y tiene que mantener ciertas reservas de recursos ociosos para satisfacer la demanda. Estos factores pueden explicar en parte las elevadas tasas

²⁷ Históricamente se les ha considerado como individuos del “mal”, que ganan de la usura, desde Shakespeare hasta Marx, pasando por el profeta Mahoma. Para Adams (1992), muchos de estos mote incluyen cuestiones étnicas y raciales: los Judíos en Europa, Indios en África del Este, Chinos en Asia del Este, Árabes en América Latina, etc. Al igual que en Adams, no consideramos aquí a esta actividad con algún tinte negativo.

de interés. Por otro lado, es de destacarse que el crédito se asigna de manera racional en el sentido de que buena parte de los clientes de estos prestadores, cuentan con un historial ante el mismo, por lo que el prestador puede establecer correctamente los riesgos asociados a cada uno de sus clientes. Lo que es más, existe racionamiento de crédito vía tasas de interés tal y como lo describe Stiglitz y Weiss (1983). Así un cliente con un historial amplio obtiene del prestador una tasa mucho menor que otros que no tienen el mismo historial. De hecho, en ocasiones y en el largo plazo, algunos prestadores mantienen una cartera constante de clientes y no aceptan nuevos clientes. Esto es, se acumula información suficiente sobre esta cartera con lo que los costos marginales de obtención de información prácticamente se convierte en cero. Timberg y Aiyar (1984) encuentran un ejemplo extremo en la India cuando de manera informal le preguntan a un prestador el método utilizado para captar nuevos clientes. La respuesta que obtienen del prestador es que de hecho no aceptan nuevos clientes por lo que no tiene costos de transacción en este sentido.

En el caso de los empeñadores, el problema de información se resuelve casi completamente con la garantía física (esto es, la prenda que permanece bajo empeño). Las casas de empeño resultan pues una manera importante en la provisión de liquidez, cuando alguien la necesita y es frecuente tanto en países en desarrollo como en los industrializados.

3. *Crédito Atado*. Este tipo de crédito florece en caso de que el mercado financiero formal esté “seco” como consecuencia de algún evento o choque, así como en países donde existen muchas barreras para acceder al mercado formal. Este crédito lo extienden generalmente los proveedores de los micro y pequeños negocios. Lo que actúa como garantía (o colateral) es precisamente la continuidad en la relación de negocios. Si el pequeño negocio quiere seguir adquiriendo su material o materia prima del proveedor, entonces tiene que mantener un buen balance en sus pagos. Como consecuencia, la necesidad de una garantía física es baja. Es, pues, la reputación entre las contrapartes la que determina la obtención de crédito o no. La tasa de interés que se cobra aquí es generalmente implícita ya que el precio de las materias primas suele estar castigado para el pequeño negocio (i.e., es mayor que aquellos precios prevalecientes en el mercado). La evidencia sugiere que en materia de

micronegocios, en la mayoría de los países, este tipo de crédito es el predominante como documenta DasGupta (1989) para la India. México no es la excepción, la encuesta de micronegocios (*ENAMIN*) de 2000 elaborada por el *INEGI* sugiere que cerca de dos terceras partes de los micronegocios adquieren su financiamiento por este medio (ver Hernández, Pagán y Paxton, 2002).

4. *Grupos de Préstamos*. Cuando se habla de crédito informal, la mayor parte de la gente piensa en esta forma de financiamiento, ya que son los más populares, dado que el *Grameen Bank* se basa en este tipo de crédito. En este caso un grupo formado por varias personas se reúnen y voluntariamente depositan ante el grupo sus ahorros de manera regular para generar un fondo de préstamos para los miembros. De esta manera los individuos que fueron excluidos del mercado formal (es decir, a los que se les restringió el crédito), encuentran una manera novedosa de resolver este problema. A estos grupos se les conoce como ROSCAs (en inglés *rotating savings and credit associations*, y en castellano, asociaciones de crédito y rotación de ahorros). Debe recalcarse que estrictamente en una ROSCA el crédito está atado a depósitos, aunque existen variaciones a este tipo de organización.

De acuerdo a Von Piske (1993), la importancia de las ROSCAs obedece a tres características importantes. Primero, a su ubicuidad, como lo denotan la gran variedad de nombres en los distintos países, lo que significa su viabilidad y aplicabilidad en la mayor parte de los países en desarrollo. Segundo, que estos esquemas proveen intermediación. Tercero, debido a que es una actividad colectiva, el mecanismo se convierte en popular, de aceptación voluntaria y con congruencia en las normas y códigos no escritos en la diversidad de culturas en donde existen. De aquí que los grupos de préstamo han llamado la atención de sociólogos y antropólogos, así como de economistas y hasta de administradores de empresas.

Los principales argumentos a favor de las ROSCAs, por lo que han sido altamente alabadas es que economizan costos de transacción, acomodan las estructuras intertemporales y manejan los riesgos de manera efectiva. A continuación examinamos las ROSCAs, para motivar el estudio de los microfinancieras en México.

8.2.1 Las ROSCAs

Los grupos de rotación de ahorro y asociaciones de crédito, conocidos por sus siglas en inglés como ROSCAs, pueden tomar diversas formas y sus mecanismos de operación varían de país a país; sin embargo, la clásica consiste en un grupo relativamente pequeño de personas, que se conocen entre ellas. Esta relación proviene la mayoría de las veces del contacto entre ellos en el trabajo, o en el lugar de residencia o de algún otro contacto social. En general, son personas que han sido excluidas del mercado de crédito formal, por lo que acceden a constituir un fondo con la contribución de una suma fija de manera periódica; el Fondo en turno se distribuye en reuniones informales que sostienen en determinadas fechas. Cada miembro recibe la totalidad (o poco menos, si hay algunos gastos) de los recursos en una de las juntas hasta agotar el número de miembros. A partir de ahí se inicia un nuevo ciclo o se da por terminada la relación.

Las actividades financieras, en especial el préstamo y los depósitos, han resultado tradicionalmente caras para los pobres. Los motivos son distintos y abarcan un buen número de elementos. Hay elementos de tipo geográfico en el que el individuo, para realizar una transacción financiera, tiene que desplazarse una buena cantidad de horas para llegar a alguna sucursal bancaria. Por ello, el hecho de que puedan ahorrar por medio de ROSCAs en la misma comunidad, reduce el costo de transacción.

Asimismo, existen elementos culturales y sociales que sugieren que la conducta de las familias pobres es distinta a la de los demás, ya que se crean muchas redes de reciprocidad y las necesidades de liquidez son constantes debido a este factor (Bouman, 1977). Por ejemplo, en las comunidades pobres, todos los integrantes de las mismas conocen el ingreso de los demás así como su “riqueza”, por lo que cuando a alguno de los miembros se le presenta una eventualidad, como enfermedad de un hijo, etc., se recurre a un miembro de la misma comunidad. En este sentido las ROSCAs, proveen con el financiamiento necesario para ello. En muchas ocasiones los fondos se crean para ayudar a un miembro de la comunidad, reduciendo el costo de transacción proveniente de la búsqueda de los recursos.

En suma, el costo de transacción se reduce, ya que solamente el organizador realiza un número de visitas para formar el grupo, mientras que los términos y condiciones son, además de reducidos en número, fáciles de entender. Algunos argumentan que existe un balance social ya que el monto depositado mensualmente es el mismo para todos, por lo que también el depósito y el crédito, así como su madurez, está totalmente sincronizado, por lo que no tienen los problemas de la banca tradicional de prestar a largo plazo y recibir depósitos de corto plazo, y por ende no hay capital permanente. En este sentido, no existe la transformación de liquidez típica presente en la intermediación bancaria formal.

Por lo anterior, el repudio de un crédito es un estigma, y los estudios de este tipo de esquemas reportan muy escasas cesaciones o suspensiones de pago. Esto se debe a que la comunidad ejercería tremendas presiones sociales sobre alguien que lo haga. Por ello, hasta se han reportado suicidios de las personas que no cumplen. De aquí, que se diga que el monitoreo es social y lo ejecutan los mismos miembros de la comunidad. Es decir, las ROSCAs trabajan sobre una promesa, confianza, y consentimiento por parte de los miembros del fondo.

Así pues, este tipo de financiamiento, que proviene de las mismas comunidades ha dado lugar a que la formación de grupos de préstamo o de financiamiento florezca. El nacimiento y popularidad del Banco Grameen de Bangladesh, tiene su origen en este tipo de mecanismos, aunque se encuentran evidencias, desde mediados del siglo XIX, en cooperativas alemanas. Por ello, al Banco Grameen de Bangladesh se le puede denominar como un grupo de préstamo o financiamiento.

La manera como se solucionan los problemas de selección adversa y de daño moral es lo que ha llamado la atención de los economistas, quienes han desarrollado una vasta literatura.

8.3 Grupos de Préstamo y Economía de la Información

Como ya hemos mencionado, muchos de los autores le dan a este tipo de grupos una *raison de être* desde la perspectiva de los costos de transacción, en el que, como ya mencionamos, resulta ligeramente más caro administrar un grupo de

n préstamos que administrar uno sólo, de manera que el grupo de préstamo posibilita la reducción de costos de transacción por préstamo. Si los proyectos que se intentan financiar son simples y similares en sus características generales, en su distribución de rendimientos y en su localización geográfica, entonces el acreedor puede ponerlos juntos para formar un grupo con lo que ahorra en el procesamiento, evaluación y costos de recolección de préstamo.

Sin embargo, desde el punto de vista de la economía de la deuda y de los problemas a superar en la intermediación financiera, existen también bases suficientes como para señalar que los grupos de préstamo han sido en principio exitosos. Así, los principales problemas a superar en la teoría de la intermediación financiera: (a) determinar qué tipo de individuo en términos de riesgo es nuestro deudor potencial (*selección adversa*); (b) asegurarse que el préstamo se utilizaría de manera correcta y de acuerdo a lo estipulado, para de esta forma incrementar la probabilidad de repago (*daño moral*); (c) encontrar los métodos de repago en caso de que el deudor no quisiera o pudiera repagar (aplicación de la ley) y verificar que al proyecto en cuestión efectivamente le fue mal, así como determinar las causas de ello (*costos de auditoría*).

De esta manera, en algunos contextos sociales estos grupos de préstamo presumiblemente resuelven los problemas señalados de manera apropiada, a veces hasta mejor que la intermediación formal. Primero, los miembros de una comunidad se conocen mejor entre sí, y pueden determinar qué tipo de individuos son sus potenciales prestamistas en términos de riesgo (*selección adversa*), cuáles son sus acciones (*daño moral*) y el estado de la naturaleza (*costos de auditoría*) durante la vida del préstamo, más que cualquier otra persona que no está en la comunidad. Y segundo, los vecinos del barrio pobre donde se formó el grupo de préstamo pueden imponer serias sanciones –no financieras, sino más bien sociales– sobre el repudiante, acción que generalmente no puede ser tomada en los mercados formales de crédito sobre individuos pobres. De esta manera una institución que le otorga a la gente pobre los incentivos apropiados para utilizar la información que tienen sobre sus vecinos y aplicar sanciones no-financieras a los repudiantes puede superar los problemas señalados de mejor manera que un banco convencional.

A partir de aquí se ha institucionalizado este tipo de préstamos. Por ejemplo, el ejemplo típico es el del *Grameen Bank*, que consiste en que un banco (el Grameen) promueve la formación de un grupo de personas a las cuales les extiende un préstamo. Si una de las personas del grupo no repaga su parte del préstamo, el banco le cobra esa parte al resto de las personas del grupo, por lo que todos los miembros tienen el incentivo de estar monitoreando a los demás. El típico castigo que se le impone a un grupo repudiante es la negación de acceso futuro a préstamos. Bajo este contexto el problema de la selección adversa luce de la siguiente manera.

8.3.1 Selección Adversa

Como ya se ha abordado, la selección adversa surge de la premisa de que las características de los deudores potenciales poseen elementos que son inobservables y que afectan directamente la probabilidad del repago del crédito, es decir, es necesario identificar los riesgos asociados al préstamo. La manera como un acreedor trata el problema fue reseñada arriba. El método típico con el que se separan los buenos de los malos riesgos es mediante la solicitud al deudor de una garantía física; de esta manera los deudores riesgosos tenderán a repudiar sus préstamos más seguido y, por ende, a perder su garantía física. Así, el banco puede ofrecer dos contratos diferentes de crédito, uno con una tasa de interés alta y una garantía física de bajo valor y otro con una tasa de interés baja y con una garantía física de alto valor, de tal manera que los deudores se autoseleccionan: el riesgoso tomará el primer tipo de contrato mientras que el segundo elegirá el segundo.

Pero la población pobre, por definición, no posee activos con valor para ponerlos como garantía física, en especial en los países en desarrollo donde además los derechos de propiedad no se encuentran bien definidos. Por ello, los acreedores no pueden separar de forma efectiva a los riesgosos de los no-riesgosos. Es aquí donde entran los grupos de préstamo, en donde el problema de separación de individuos lo realizan los propios integrantes de los grupos, quienes se conocen bien unos a otros, es decir, poseen la información adecuada para ello.

La mayor parte de los estudios rigurosos dentro de la disciplina de la economía sobre el tema utilizan un marco de selección adversa donde los potenciales deudores se conocen muy bien los unos a los otros y, por lo tanto, conocen las características de sus proyectos, para evaluar si son o no viables y si el ejecutor del mismo es sujeto de crédito o no. Es decir, si es un individuo seguro o riesgoso. Así, cuando un grupo se encuentra en formación, los individuos seguros tienden a asociarse con los individuos seguros, ya que de lo contrario corren el riesgo de terminar pagando el crédito del individuo riesgoso. En equilibrio, estos modelos muestran que los individuos se asocian siempre con los del mismo tipo. Como consecuencia, el banco (como el Grameen) selecciona y evalúa a los deudores variando el nivel de conjunción en el pasivo. Es decir, variando qué tan comprometido está cada uno de los individuos del grupo a pagar el pasivo de otro en caso de que no repague. En otras palabras, si un grupo acepta que el pasivo de cada uno de los miembros se comparta en caso de repudio de algún miembro, quiere decir que es un grupo formado con individuos seguros. Lo contrario también opera (ésta es una analogía de autoselección).

La mecánica de lo recién expuesto es la siguiente y es desarrollada por Ghatak (1999). Si el banco no conoce el tipo de deudor potencial (riesgoso o seguro) y no existe una garantía física por parte de éste, entonces el banco tiene que ofrecer préstamos a todos los deudores a la misma tasa de interés. Bajo este contrato, los deudores seguros subsidian a los riesgosos ya que ambos tipos de sujetos repagan la misma tasa cuando su proyecto es exitoso, pero los proyectos de los individuos seguros arrojan éxito más frecuente. La presencia en exceso de deudores riesgosos pueden empujar la tasa de interés a la alza de tal manera que los individuos seguros se salen voluntariamente del mercado, tal y como lo sugiere el mercado de los limones²⁸. Alternativamente, la presencia en exceso de deudores seguros subsidia algunos proyectos pocos rentables –y riesgosos. Si los deudores se conocen los unos a los otros, entonces una conjunción de pasivos (*joint-liability*, en inglés) puede de hecho restablecer la eficiencia del mercado crediticio; en este caso este autor demuestran que para el deudor riesgoso no es rentable coludirse con uno seguro.

²⁸ Expuesto por Akerlof, (1970). Ver capítulo 2 de este estudio para una explicación detallada.

Por ello, la formación de grupos de préstamo con conjunción de pasivos despliega un apareamiento positivo, lo que le permite al banco evaluar a los deudores de acuerdo a quién es su socio²⁹, porque los deudores riesgosos están menos dispuestos a aceptar un incremento en la participación de los pasivos. De aquí que hayamos afirmado que el banco puede ofrecer dos contratos diferentes de crédito, uno con una tasa de interés alta y una garantía física de bajo valor y otro con una tasa de interés baja y con una garantía física de alto valor, de tal manera que los deudores se *autoseleccionan*: el riesgoso seleccionará el primer tipo de contrato mientras que el segundo elegirá el segundo.

8.3.2 Daño Moral

El otro problema importante de la intermediación es que una vez que el deudor obtiene el crédito, el éxito o fracaso del proyecto depende, al menos en parte, de las acciones del propio deudor. En la ausencia de una garantía física y con presencia de información asimétrica, el deudor y el acreedor no presentan los mismos objetivos debido a que el primero no internaliza totalmente el costo de fracasar en el proyecto y, por su parte, el acreedor no puede estipular perfectamente cómo se debe ejecutar el proyecto (de aquí que el contrato sea incompleto) ya que muchas de las acciones del deudor no son observables. Aquí es donde entra la acción de *monitorear* las acciones del contrayente.

Esto ha motivado que se considere que el monitoreo que se da en los grupos de préstamo sea importante. El hecho de que en una ROSCA, o en el caso de un banco que se basa en la formación de grupos (como el Grameen), la formación del grupo se realice de acuerdo a criterios sociales de conocerse entre sí, y de que la responsabilidad de repago del pasivo de cada miembro se comparta entre los miembros, impone un incentivo de monitoreo cercano entre las partes y en caso de que alguna anomalía ocurra, se puedan tomar acciones remediales a tiempo por parte del mismo grupo. Por ello, el problema de daño moral se reduce de manera considerable de acuerdo a esta literatura.

²⁹ Es famoso el dicho: "dime con quién andas y te diré quién eres".

Ghatak y Guinnane (1999) muestran que entre más rentable (o seguro) sea el proyecto seleccionado por parte de un miembro del grupo, mayor serán los incentivos por parte de un individuo seguro de asociarse con él. Es decir, los miembros monitorean los proyectos así como su ejecución de tal manera que no salgan perjudicados por el incumplimiento del socio, ya que como el riesgo es compartido, ellos corren el mismo peligro de terminar pagando la irresponsabilidad de las acciones del otro. Asimismo, enfatizan que para que este tipo de monitoreo funcione, las sanciones sociales deben ser efectivas, con lo que la tasa de repago se incrementa, por medio del monitoreo grupal o social aún cuando éste es costoso. En otras palabras, es una manera de hacer valer los contratos, con lo que la tasa de interés disminuye y el bienestar aumenta.

8.3.3 La Validez del Contrato y los Costos de Auditoría

Cuando un proyecto empieza a tener problemas, el repago es difícil. Sin embargo, el deudor puede tener el incentivo de aparentar que su proyecto está atravesando problemas y que por ello es que no está cumpliendo con el contrato de deuda. Aquí, el banco tiene que verificar que efectivamente el proyecto no esté generando los retornos suficientes para el repago del crédito. La literatura ha resuelto este tipo de problemas con contratos contingentes al estado de la naturaleza. Sin embargo, la solución impone costos de verificación o de auditoría.

En el caso de los grupos de préstamo, este costo de verificación se reduce ya que los miembros enfrentan costos menores y conocen mejor el resultado de cada uno de los proyectos de los distintos miembros. En este sentido el banco se evita este tipo de costo. El socio tiene el incentivo suficiente de verificar el problema en el proyecto del otro miembro, ya que es co-responsable del repago del crédito del miembro en problemas. Sólo cuando existe una colusión perfecta entre los miembros del grupo para decir todos que sus proyectos están mal, el banco tendría que incurrir en este tipo de costo.

Finalmente, como hemos mencionado, en muchos de los países en desarrollo la aplicación de la ley, así como el marco legal, son defectuosos. Por esto la aplicación de la ley en caso de que exista un incumplimiento de contrato se

dificulta, ya que la habilidad que tiene el intermediario financiero de aplicar sanciones es limitada. Esto puede suceder aún si el proyecto fue rentable y produjo el suficiente rendimiento para repagar el crédito. En este sentido Besley y Coate (1995) argumentan que el grupo de préstamo con pasivos compartidos posee dos efectos sobre la probabilidad de repago. En los grupos, argumentan, existe la posibilidad de que los recursos de un proyecto muy rentable se utilicen para repagar el crédito de uno que no fue rentable, aún de manera voluntaria, aunque también existe la posibilidad de que si uno de los proyectos es rentable de manera moderada puede repudiar su préstamo debido a que de por sí existirá la carga de repagar la del otro miembro cuyo proyecto fue malo. A pesar de ello, estos autores sostienen que si el capital social del grupo es muy fuerte el efecto neto es positivo ya que el repudiante enfrentará sanciones no solamente del banco sino de la propia comunidad. De esta manera, con el suficiente capital social, un grupo de préstamo motiva el repago mejor que aquél existe bajo un crédito extendido individualmente.

El análisis supone que no existe una decisión estratégica por parte del grupo. Es decir, si el grupo decide si repagar o no en un esquema cooperativo, entonces, la decisión puede verse como una decisión individual y los pasivos compartidos no solucionan el problema. Existe literatura que trata este problema, en particular Diagne (1998) que propone un modelo con presión por parte de los miembros del grupo pero donde la información acerca de las características de los miembros del grupo es incompleta así como su disposición a tolerar la sanción social.

Una vez revisadas las bondades desde el punto de vista teórico de los grupos de préstamo, en especial la solución a los problemas de información, es necesario acotar dicha literatura con algunos aspectos más prácticos.

8.3.4 Algunas consideraciones adicionales de los grupos de préstamo

Uno de los aspectos importantes en la formación de grupos de préstamo es el tamaño del mismo. Si los proyectos son independientes, un incremento en el tamaño del préstamo puede mejorar la eficacia de la distribución compartida del pasivo ya que aumenta el número de estados de la naturaleza en los que el grupo

en su conjunto puede repagar los préstamos de los miembros. Sin embargo, debe recordarse que los grupos funcionan debido a que los miembros tienen mejor información sobre cada uno de ellos que un banco y por ello pueden incluso imponer sanciones –sociales- sobre un “malportado”; esta ventaja puede diluirse con un grupo más numeroso de personas además de que puede surgir el problema del “gorrón” (o *free riding*) en algunas de las actividades como el monitoreo y el costo de auditoría.

Por lo anterior, existe un consenso de que los grupos pequeños trabajan mejor. La experiencia sugiere que con grupos grandes, las ventajas de información y validación de contratos se ven opacadas por los problemas de coordinación y de *free-riding*.³⁰

Otro de los problemas señalados a la distribución compartida de los pasivos es el grado verdadero de conocimiento que tiene cada uno de los miembros entre sí. Para que las ventajas de un esquema como el recién reseñado se realicen, es necesario que efectivamente cada miembro de un grupo conozca bien a los demás y de que exista una verdadera liga social. Sin este elemento, algunas de las ventajas podría desaparecer, como por ejemplo que algunos de los elementos abandone el grupo, o más aún, que el grupo se mantenga, pero que renuncia a compartir el pasivo, como ha sucedido en Malawi.

Finalmente, es importante estudiar la estructura social, ya que estos esquemas funcionan sobre este aspecto. Esta experiencia no puede reproducirse fácilmente a culturas donde este elemento social (de capital social) no es fuerte y existe una diversidad de razas, religiones, etc. Experiencias en Arkansas, EEUU comprueban este aspecto, donde se trató de replicar la experiencia del Grameen y trabajó de manera distinta (Mondal y Tune, 1993) ya que existe una densidad de población distinta a la de Bangladesh, por lo que los miembros no se conocían tan bien como en Bangladesh, además de contar con una heterogeneidad racial y religiosa importante. La solidaridad es un elemento de suma importancia, y en los EEUU la sociedad funciona sobre la base del individualismo, de acuerdo a estos autores.

³⁰ Este es un argumento análogo al de acción colectiva de Mancur Olson (1977).

En adición, la movilidad de las personas es importante. Baja movilidad es deseable en este tipo de programas, como lo demuestra el caso de Bangladesh, a diferencia de otros países como los EEUU, donde la movilidad de las personas es muy alta.

Por último, es importante señalar que existen algunos elementos de dinámica de incentivos. Primero, la amenaza de cortar el crédito futuro a todos los miembros del grupo cuando alguno de ellos incumple y los demás no lo respaldan enfrenta, en ocasiones, problemas de credibilidad. De aquí que las réplicas de estos programas llevados a cabo por Gobiernos no hayan sido tan exitosas como aquéllas llevadas a cabo por otras instituciones de participación ciudadana.

Segundo, cuando el crédito es de una sola vez o cuando el crédito es extendido por última vez, se ha observado que la tasa de repudio aumenta considerablemente. Es decir, los miembros no tienen incentivo a comportarse adecuadamente y las más de las veces deciden repudiar aún y cuando su proyecto fue exitoso. Ghatak y Guinnane (1999) sostienen que éste fue el caso de un grupo en Nepal.

Tercero, cuando coexisten dos programas y los morosos se pueden mover de un programa a otro sin ser sancionados, entonces se pueden poner en peligro la sostenibilidad financiera de ambos programas. De esta manera los programas tienen que tener un alto grado de coordinación, ya que, de no ser así, la amenaza de que el individuo repudiante será excluido del acceso futuro de crédito no es determinante ya que se puede mover hacia el otro grupo, por ello, la tasa de repudio de ambos programas aumenta.

Por último, al menos en teoría existe un problema dinámico. Tomemos el Banco Grameen, que trabaja gracias a que en Bangladesh no existen alternativas de financiamiento para el sector pobre y rural (o existen, pero muy caras). Si este programa en efecto ayuda a que los participantes superen la pobreza, entonces éstos tendrán un mayor acceso a fuentes alternativas de crédito diferentes a las del grupo de préstamo. Sin embargo, es necesario, para ello, medir el impacto social de dichos programas.

Esta revisión es importante para poder determinar la eficiencia del Programa Nacional de Microfinanciamiento. Para ello, como se puede observar de la

discusión anterior, es necesario contar con un banco de información muy grande que contenga tasas de interés por crédito, montos, características socioeconómicas anteriores y posteriores al crédito, tasas de repago, cartera vencida etc. En este capítulo abordaremos solamente la sanidad de las microfinancieras ya que no se cuenta con el universo de los créditos a nivel individual. No obstante creemos que es un buen primer paso determinar si las IMFs se encuentran con los indicadores financieros aceptables. De esto dependerá en gran parte el éxito futuro del programa.

8.4 Calidad Financiera de la IMFs

Como ya se sabe, los indicadores financieros pueden utilizarse para inferir i) liquidez de corto plazo; ii) viabilidad o solvencia financiera de largo plazo; iii) rentabilidad; y, iv) de utilización de activos. En esta sección desarrollamos algunos indicadores para las microfinancieras que participan en el PRONAFIM.

Consideremos primero el indicador de liquidez más utilizado y conocido que se define como el cociente entre el activo circulante y el pasivo circulante. Si este indicador es mayor a 1 se considera que las deudas son menores que las cuentas por cobrar en el corto plazo, lo cual refleja que la empresa no presenta problemas de liquidez. El Cuadro 8.1 presenta la razón para las microfinancieras de acuerdo a su tamaño, es decir, grande, mediana, pequeña y micro³¹.

Cuadro 8.1. Indicador de liquidez de las IMFs

	<i>Activo circulante / Pasivo circulante</i>			
	2002	2003	2004	2005
Grandes	3.36	5.43	1.97	1.31
Medianas	3.23	25.72	3.60	5.64
Pequeñas	1.97	1.97	1.96	1.97
Micros	2.97	2.84	17.89	2.84

Como se observa, esta razón es mayor que uno en la mayor parte de los años y para todos los tamaños de IMF, lo que sugiere que todas ellas se encuentran

³¹ Ver clasificación del propio programa.

en condiciones de liquidez adecuadas. Debe acotarse que algunos de los cocientes obtenidos se encuentran muy arriba del número 1 (por ejemplo, para el año 2003 las medianas alcanzan una cifra de 25.72 y para 2004 el mismo cociente representa el 17.89), pero ello puede deberse a errores de captura de información.

En cuanto a tendencia, la razón luce relativamente estable, excepto para las grandes, que presentan una baja a través del tiempo, sin rebasar el punto crítico de 1. En este sentido la interpretación puede darse como un fenómeno natural de colocación de crédito de corto plazo o como un problema de vencimientos excesivos de deuda de corto plazo. Mientras este número no continúe a la baja no se vislumbra problemas de liquidez lo cual es un buen signo de viabilidad financiera.

Para determinar esto último, sin embargo, es necesario analizar la solvencia financiera. Para ello se calculó la razón de solvencia de largo plazo que se define como el cociente entre el pasivo de largo plazo y el activo total. Si este indicador es menor a 1 significa que los activos que respaldan los pasivos de largo plazo son suficientes. Obvio, que entre menor es el número más solvente es la empresa. Los resultados de acuerdo a tamaño de IMF se presentan en el Cuadro 8.2.

Cuadro 8.2. Razón de solvencia de largo plazo

<i>Pasivo largo plazo / Activo total</i>				
	2002	2003	2004	2005
GRANDE	0.65	0.65	0.74	0.70
MEDIANAS	0.49	0.51	0.59	0.55
PEQUEÑAS	0.48	0.48	0.58	0.48
MICROS	0.36	0.36	0.42	0.37

Como se observa del cuadro, para todo tipo de empresa y para todos los años el indicador sugiere que todas ellas son solventes en el largo plazo. Asimismo, es importante señalar que ninguna de ellas muestra un problema de tendencia desfavorable. Por ello, con base en este simple indicador se puede concluir que no existen problemas aparentes de solvencia. El que puede presentar mayores problemas es el de las micro IMFs ya que tienen el menor cociente.

Con respecto a rentabilidad, existen dos cocientes muy usados en las finanzas³², a saber, el índice de rentabilidad y el rendimiento sobre acciones. El primero se define como el cociente entre la utilidad neta y los ingresos totales. La interpretación de este indicador es simple. Entre mayor sea, más rentable. No existe un consenso acerca de cuál es el número más apropiado pues difiere de industria a industria. Para algunas industrias 5 por ciento puede ser muy elevado (industria de la construcción) mientras que para otras es muy bajo (industria farmacéutica y de nueva tecnología). El Cuadro 8.3 presenta este indicador por tipo de IMF.

Como se observa, las de tamaño micro presentan, de acuerdo a este indicador, problemas de rentabilidad. El resto de las IMFs (grandes, medianas y pequeñas) presentan indicadores adecuados (tal vez hay un error de captura para 2004 en las medianas). Este indicador, si duda, señala que hay que seguir de cerca a las de tamaño micro.

Cuadro 8.3. Índice de rentabilidad

	<i>Utilidad neta / Ingresos totales</i>			
	2002	2003	2004	2005
GRANDE	0.17	0.07	0.11	0.08
MEDIANAS	0.17	0.26	0.74	0.20
PEQUEÑAS	0.11	0.11	0.35	0.11
MICROS	-0.18	-0.13	0.06	-0.13

Para complementar este enfoque de rentabilidad se presenta el rendimiento sobre acciones, mejor conocido como ROA, el cual se define como la razón entre la utilidad neta y los activos totales. Entre mayor sea el indicador, más rentable es la entidad con respecto a los activos. Nuevamente, no existe un número que nos sugiera si se está siendo adecuado, pues depende del sector. Los resultados se presentan en el Cuadro 8.4.

Como se observa, nuevamente bajo este criterio las micro IMFs presentan problemas de rentabilidad. Para las pequeñas, el número se puede considerar bajo mientras que para las medianas y grandes el número es aceptable de acuerdo a estándares de la propia industria. Debe señalarse que el sector financiero “formal” presenta mayores razones en este sentido, pero las IMFs por definición no se

³² El tercer cociente más utilizado es el rendimiento sobre acciones, pero como las MFs no cotizan en bolsa no es posible presentarlo aquí.

evalúan con los mismos criterios por lo que al no representar problemas, ello es suficiente.

Cuadro 8.4. Rendimiento sobre Acciones (ROA)

	ROA			
	2002	2003	2004	2005
GRANDE	0.04	0.03	0.02	0.02
MEDIANAS	0.02	0.06	0.04	0.03
PEQUEÑAS	0.00	0.00	0.09	0.00
MICROS	-0.06	-0.05	0.00	-0.06

Por último una medida de utilización de activos que es muy útil es el cociente entre ingresos totales y cuentas por cobrar. Este resultado se interpreta como la rapidez con la que se recuperan las cuentas por cobrar. El Cuadro 8.5 presenta los resultados.

Cuadro 8.5. Rapidez en la recuperación de cuentas por cobrar

	<i>Ingresos totales / Cuentas por cobrar</i>			
	2002	2003	2004	2005
Grandes	123.47	27.53	16.79	34.36
Medianas	11.43	21.50	29.35	31.96
Pequeñas	21.75	21.75	18.60	21.75
Micros	23.37	34.98	23.96	24.58

Como se observa todas las IMFs presentan muy buen cociente (quizá hay un error de captura para 2002 en las grandes). Este indicador nos arroja que recolectamos nuestras cuentas por cobrar vigentes y se reotorga en préstamo el dinero X veces durante el año (por ejemplo, las grandes prestan 34 veces en un año un peso para 2005, y así sucesivamente). El hecho de que sean altos con relación a la banca formal significa que los cobrables son de muy corto plazo.

Ahora bien, otro grupo de indicadores que le son particulares al sector financiero, se refieren a aquéllos de cartera vencida. Como se sabe, éstos muestran qué tanto se recuperan los créditos otorgados. Aquí existen estándares internacionales. Por ejemplo, el sistema bancario tradicional y formal presenta en promedio alrededor de 96 por ciento de recuperación de créditos, es decir, permanecen en vencida aproximadamente el 4 por ciento. En cuanto a

microfinancieras, este número disminuye a dos por ciento. Estos números, pues, son importantes ya que nos dan un indicio de viabilidad financiera.

Al respecto existe un debate y de acuerdo a Morduch (1999a, 1999b), cuya fuente es una encuesta a IMFs realizada en 1998³³, menos de la mitad es rentable en una muestra de 72 programas. Es decir, 34 bancos populares podrían sobrevivir por sí mismos. Esta cifra, desde el punto de vista financiero, levantaría ya dudas sobre la viabilidad financiera de los programas.

No es el objeto de este estudio determinar la viabilidad financiera de las IMFs. Para ello se necesitaría de mucha información, no disponible. No obstante, es importante conocer algunos de estos indicadores para México. Como se puede observar del Cuadro 8.6, la cartera vencida como proporción de la total se encuentra dentro de los estándares internacionales promedio.

Cuadro 8.6. Cartera vencida

<i>Cartera vencida / Cartera total</i>				
	2002	2003	2004	2005
GRANDES	0.05	0.04	0.05	0.04
MEDIANAS	0.06	0.05	0.07	0.05
PEQUEÑAS	0.04	0.04	0.10	0.04
MICROS	0.06	0.04	0.07	0.04

Ahora bien, también es importante determinar cuánto descansan sobre recursos del PRONAFIM, para verificar su dependencia financiera del Programa. Como se presenta en los Cuadros 8.7 Y 8.8.

Cuadro 8.7. Cartera Recursos PRONAFIM

<i>Cartera recursos FINAFIM / Cartera total</i>				
	2002	2003	2004	2005
GRANDES	0.16	0.17	0.12	0.19
MEDIANAS	0.14	0.20	0.30	0.31
PEQUEÑAS	0.36	0.36	0.36	0.36
Micros	0.45	0.44	0.46	0.43

³³ Aparecida en el *MicroBanking Bulletin*.

Cuadro 8.8. Préstamos Recursos PRONAFIM

<i>Préstamos PRONAFIM / Activo total</i>				
	2002	2003	2004	2005
Grandes	0.11	0.10	0.09	0.11
Medianas	0.10	0.15	0.22	0.22
Pequeñas	0.25	0.25	0.30	0.25
Micros	0.30	0.29	0.31	0.28

Note que entre más pequeña es la IMF, más depende de los recursos del PRONAFIM. Esto medido desde la proporción de la cartera de recursos del programa con respecto a cartera total y a activos. Este resultado es consistente con lo que se observa en otras partes del mundo. La pregunta es investigar de qué depende el tamaño de la IMF y si esto está asociado a la región o grado de desarrollo del municipio sobre el que operan.

Finalmente, es también conveniente observar el manejo de riesgos en una IMF. Como se ha argumentado, en otros lugares, el manejo de riesgos es un área muy importante para este sector. Algunos incluso asocian este fenómeno a la propia viabilidad de la IMF. El Cuadro 8.9 presenta las estimaciones preventivas para riesgos crediticios como proporción de la cartera total.

Cuadro 8.9. Estimaciones preventivas para riesgos crediticios

<i>Estimaciones preventivas para riesgos crediticios / Cartera total</i>				
	2002	2003	2004	2005
GRANDES	0.03	0.03	0.01	0.02
MEDIANAS	0.04	0.04	0.04	0.03
PEQUEÑAS	0.03	0.03	0.03	0.03
MICROS	0.07	0.05	0.06	0.05

Como se puede apreciar éstas se encuentran por abajo, en promedio del 5 por ciento. El estándar internacional para la banca formal es alrededor de 8 por ciento, proveniente de la recomendación de los Acuerdos de Basilea. Si bien es cierto que no necesariamente debiera ser el mismo estándar, las cifras lucen bajas para las IMFs. Es necesario trabajar en que por lo menos alcancen el 5 por ciento en promedio de mediadas preventivas de riesgos.

8.5 Algunas cifras de utilización de recursos del Propio Programa (PRONAFIM)

El PRONAFIM tiene dos fuentes de financiamiento. La primera proviene de recursos públicos otorgados por la SHCP. La segunda proviene de la propia recuperación de créditos que se otorgan a las IMFs. Por ello para analizar el comportamiento financiero del programa es necesario separar estos dos componentes. El Cuadro 8.10 presenta ambos componentes en términos nominales.

Cuadro 8.10. Recursos PRONAFIM

	<i>Recursos de SHCP</i>	<i>Recursos Ejercidos: SHCP + Fondos del Programa</i>
2001	200,000,000	200,000,000
2002	221,500,000	332,869,992
2003	104,825,000	383,754,722
2004	154,689,000	417,596,710
2005	150,465,600	459,825,295
2006*	94,668,968	498,505,049

Sin embargo para que el análisis sea comparable en el tiempo, es necesario convertir estas cifras a precios constantes, que por facilidad seleccionamos el año 2004. Esta información se presenta en el Cuadro 8.11.

Cuadro 8.11. Recursos PRONAFIM (precios de 2004)

	<i>Recursos de SHCP</i>	<i>Cambio en recursos de SHCP</i>	<i>Recursos Ejercidos: SHCP + operación del Programa</i>	<i>Cambio en recursos totales</i>	<i>Fondos provenientes del Programa</i>	<i>Cambio en los Fondos provenientes del Programa</i>
2001	249323391.3		249323391	0		
2002	258159308	0.0354	387961566	0.5560	129802258	0.335
2003	112554721.7	-0.5640	412052525	0.0620	299497803	0.727
2004	154689000	0.3743	417596710	0.0134	262907710	0.630
2005	142217013.2	-0.0806	434617481	0.0407	292400468	0.673
2006	85164905.24	-0.4012	448458837	0.0318	363293931	0.810
Promedio		-0.1272		0.1408		0.6348

Como se observa en términos reales los recursos públicos destinados al Programa han disminuido casi sistemáticamente con un promedio de 12 por ciento menos por año (aunque esta disminución se concentra en el 2006). Probablemente el presupuesto inicial fungía como capital semilla y solamente para los siguientes años se otorgaba ciertos recursos para fortalecer el programa.

Por ello es importante contabilizar la recuperación de los créditos del Programa, es decir, de la operación del mismo. Si adicionamos ambos recursos, el público y el de la operación, los recursos crecen año con año. El promedio es positivo de 14 por ciento de crecimiento, sin embargo, este promedio está un poco sesgado por la recuperación del primer año (2001 a 2002) que parte de cero y que alcanzó 55 por ciento. Aún así el crecimiento de recursos aumenta año con año.

Separando solamente los recursos provenientes de la operación del Programa, que es el que realmente nos arroja el desempeño financiero del mismo, se encuentra que el crecimiento promedio de los fondos provenientes del Programa es de 63 por ciento. Esta indudablemente es una cifra por arriba de los estándares internacionales. Observe pues que gracias a este desempeño, los recursos del *PRONAFIM* han compensado la caída de aquéllos proveniente de la SHCP. Es decir, la caída de recursos provenientes del erario público ha sido suplida con el propio rendimiento del programa sugiriendo que es un buen programa.

No obstante, debe destacarse que es necesario seguir apoyando con recursos este programa ya que es un programa pequeño y con cobertura muy localizada. Esto es, los resultados que se obtienen aquí sugieren que hay que incrementar los recursos públicos para iniciar este programa en otras áreas no atendidas del país.

Por otro lado, es importante observar la composición del uso de los recursos del programa. El Cuadro 8.12 la muestra solamente en términos de financiamiento y de apoyos o subsidios. Como se observa, poco más de 65 por ciento de los recursos del Programa se dirigen hacia el otorgamiento de crédito, mientras que alrededor de 2 por ciento se destina a apoyos. Por último, el éxito de un programa de este tipo depende de fortalecer institucionalmente a las IMFs de tal manera que en el largo plazo puedan ser autosostenibles. Por ello se destinó una cantidad importante

de recursos para el fortalecimiento institucional que rebasó el 6.5 por ciento del total.

Cuadro 8.12. Composición de los Recursos del Programa

	<i>Proporción de Recursos a Financiamiento</i>	<i>Apoyos</i>	<i>Programas de Fortalecimiento Institucional</i>
2001	0.5076		
2002	0.5893	0.0223	0.0687
2003	0.5475	0.0021	0.1043
2004	0.9349	0.0514	0.0614
2005	0.8374	0.0494	0.0514
2006	0.5237	0.0151	0.0431
Promedio	0.6567	0.0280	0.0658

El resto de los recursos se destinó a la administración y a la adquisición de bienes y servicios naturales en una organización que empieza. En suma, en tan solo un periodo corto de tiempo, el programa parece contar con solidez financiera.

8.6 Comparación con otros programas financieros gubernamentales

Una parte importante de cualquier evaluación financiera es tener un punto de referencia. En las finanzas, el famoso *benchmark* se ha convertido en un instrumento de evaluación del desempeño, aunque desde el punto de vista teórico exista un debate sobre si es o no el mejor instrumento de evaluación. De cualquier manera, no existe un consenso teórico y sí en la práctica se utiliza dicho concepto. Aquí utilizaremos como puntos de referencia otros programas financieros o de banca de desarrollo del gobierno.

Debe destacarse que parte de la crítica del uso del *benchmarking* es que en ocasiones se comparan instituciones muy distintas en naturaleza, sobre todo en cuanto a estructura de riesgos. En adición, cuando se trata de programas de fomento se pierde de vista la función no financiera del mismo, es decir, con el *benchmarking* se omite el impacto social que el mismo podría tener. Aun así, aquí

presentamos este análisis con la precaución de que debe ser sólo eso: una comparación financiera que no incluye su impacto social, el cual está más allá de este capítulo.

En primer lugar, considere el indicador principal del sector financiero, como lo es el porcentaje de cartera vencida. Como ya se explicó, éste es relevante ya que arroja qué tan bien se recuperan los créditos. El cuadro 8.13 presenta las cifras de este indicador.

Cuadro 8.13 Cartera Vencida (Promedios 2003-2006)

Institución	Cartera vencida / Cartera total
PRONAFIM: Grandes	0.0455
PRONAFIM: Medianas	0.0541
PRONAFIM: Pequeñas	0.0604
PRONAFIM: Micros	0.0497
PRONAFIM: Promedio	0.0524
Financiera Rural	0.03
Nafin	0.1763
Banobras	1.0794
Bancomext	9.7074
Banjercito	1.8442
Bansefi	31.2907
Hipotecaria Federal	0.2908

Como se puede apreciar el *PRONAFIM* se encuentra tan sólo un poco arriba de financiera rural. El resto de las instituciones financieras de desarrollo presentan cifras muy altas. En este sentido el *PRONAFIM* es muy eficiente. Debe recordarse que es difícil afirmar tal cosa, ya que, por ejemplo, Bancomext ha tenido problemas con alguna recuperación de créditos con el gobierno de Cuba, en el que se ha convertido en un aspecto político, más que financiero. Así, para el resto de cada una de las instituciones es necesario elaborar un estudio, lo cual está más allá de este trabajo.

Otro de los indicadores que arroja el grado de eficiencia financiera es el rendimiento sobre activos, que como se reseñó con anterioridad, nos dice cuánto rendimiento se tiene por cada peso de activo con que cuenta la agencia o entidad. Es una medida importante ya que en el fondo es la que a una agencia le dice qué tan bien se usan los activos. El cuadro 8.14 presenta esta cifra para el

PRONAFIM y como promedio del 2003 al 2006 y para distintas financieras de desarrollo.

Cuadro 8.14

Institución	ROA
PRONAFIM: Grandes	0.0245
PRONAFIM: Medianas	0.0429
PRONAFIM: Pequeñas	0.0309
PRONAFIM: Micros	-0.0364
PRONAFIM: Promedio	0.0155
Financiera Rural	0.0025
Nafin	0.0262
Banobras	-1.5556
Bancomext	-2.5286
Bansefi	-0.8205
Hipotecaria Federal	-0.0138

Como ahí se puede observar el *PRONAFIM* en este sentido resulta más eficiente que prácticamente toda la banca de desarrollo con excepción de NAFIN. Si se considera el tamaño y se excluye de *PRONAFIM* las micros IMF's, entonces el indicador es incluso muy superior a NAFIN. Es decir, sólo las micros enfrentan problemas en el programa bajo revisión.

Por último vale la pena destacar que es necesario mejorar la recopilación de la información para poder tener mejores indicadores de desempeño. En particular, información sobre tasas de interés por tipo de crédito, tanto pasiva como activa. Sin esta información es difícil, por ejemplo, establecer la rentabilidad efectiva por peso prestado. Y si en adición se quiere obtener el beneficio, es necesario que exista un monitoreo del destino del crédito así como de sus resultados. Esto es difícil pero es deseable que exista al menos algún mecanismo para evaluar *ex post* el crédito. A pesar de esto, si cruzamos estos resultados con los encontrados en el capítulo de impacto social, podemos decir que este programa además de generar un impacto positivo en el bienestar del hogar, es uno que presenta indicadores financieros y de costos bastante aceptables.

9. Satisfacción de la Población Objetivo

9.1 Introducción

En la actualidad, con el desarrollo de las microfinanzas y la competencia entre ellas para atraer cada vez a más clientes, la mayoría de las Instituciones Microfinancieras están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Estas dos variables (satisfacción y lealtad) les permiten a las IMFs saber cuán bien están haciendo su trabajo respecto a su población objetivo y cuán competitivas se están volviendo respecto a sus rivales en el segmento de mercado en cuestión. Su objetivo es convertirse en organizaciones cada vez más orientadas a los servicios que necesitan sus clientes.

Es importante resaltar que cuando se quiere estudiar el comportamiento de los clientes de las IMFs hay que discernir entre satisfacción y lealtad. Medir la satisfacción de los clientes es necesario, pero no suficiente. Riechheld (1996) muestra que entre el 60 y 80 por ciento de los clientes que han cambiado de microfinanciera declararon estar satisfechos con el servicio prestado justamente antes de cambiarse de IMF. La satisfacción del cliente indica el grado en que los productos ofrecidos se apegan a sus preferencias. Pero ésta idea puede cambiar cuando el cliente conoce una oferta que se acerca aún más a sus preferencias o que pueda ser más barata en términos de tasa de interés o de costos de transacción.

Un cliente satisfecho no es necesariamente un cliente leal. El compromiso de un cliente leal puede ser verificado a través de su actitud y comportamiento. Un cliente comprometido está dispuesto a recomendar la institución a sus amigos y familiares, a viajar distancias relativamente más largas para visitar la institución e, incluso, pagar tasas de interés más altas. Además, está convencido de que ha hecho la mejor elección del mercado.

Considerando esta discusión, en el presente capítulo nos concentraremos en estudiar no solo la satisfacción sino el grado de lealtad de los beneficiarios de PRONAFIM con respecto al a IMF con la que contrataron su crédito. A continuación, analizamos el grado de satisfacción. Como principal resultado hallamos que los individuos encuentran el proceso de pedir crédito como un trámite sencillo. En la siguiente sección, explicamos por qué a la hora de calificar a las IMFs desde el

punto de vista de atención a sus clientes, es importante estudiar el grado de lealtad de éstos. A manera de conclusión exponemos algunas propuestas a las IMFs para mejorar sus servicios.

9.2 Satisfacción de los beneficiarios

En esta sección estudiaremos el grado de satisfacción de los clientes de PRONAFIM. Como hemos mencionado, la ENA-PRONAFIM-2006 cuenta con varias preguntas que permiten hacer un análisis más detallado. No solo tenemos información sobre la apreciación de los individuos sobre las IMFs, también tenemos información sobre los costos de transacción (tiempo de traslados, de respuestas, etc.) que nos permite separar la calificación que los propios acreditados le dan a su IMF; es decir, sus apreciaciones, de la calificación que podemos dar según la teoría económica. Es por esto que esta sección la dividimos en dos apartados: i) análisis de satisfacción según la teoría económica; es decir, a través de costos de transacción y ii) análisis de satisfacción según información reportada por los acreditados a través de la encuesta.

9.2.1 Análisis según la teoría económica.

Según la base de datos de la ENA-PRONAFIM-2006, el 94.34% de los acreditados respondió a la pregunta que se refiere al tiempo que tuvo que esperar entre la solicitud y la aprobación del crédito. Este tiempo de espera podemos considerarlo no solo como una medida de calidad sino de bienestar. Si el acreditado tiene que esperar un tiempo considerable para recibir una respuesta a su solicitud de crédito, podemos decir que su bienestar disminuye, ya que se está alargando el período en el cual el acreditado no puede resolver sus problemas de liquidez.

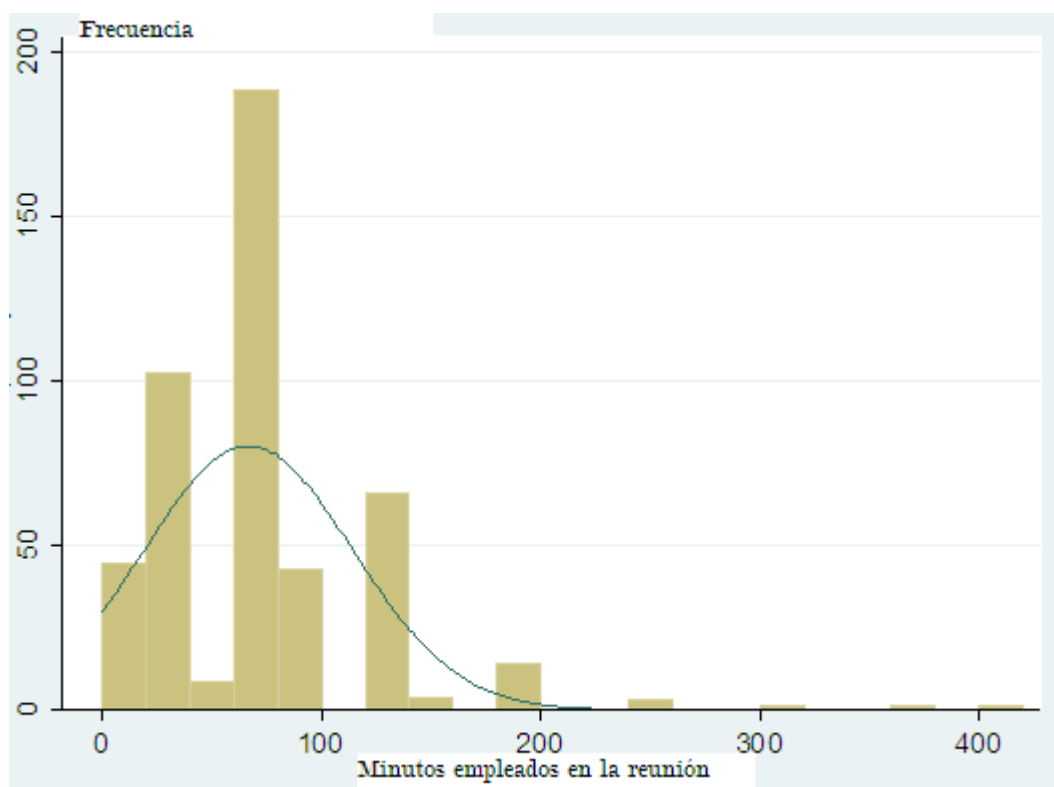
Con respecto a los tiempos de espera de los beneficiarios medidos en días, tenemos el 21.44% de los acreditados obtienen la aprobación del crédito el mismo día de la solicitud. De estos, el 11.66% son individuos que han obtenido más de un crédito. Nuevamente, observamos que la proporción de viejos acreditados que recibe respuesta favorable es mayor que la proporción respectiva de nuevos

usuarios. Esto parecería indicar que el historial crediticio es una variable crucial para determinar la rapidez con la que se obtiene una respuesta favorable a una solicitud de crédito en estas IMFs.

En la Gráfica 9.1 mostramos la distribución de tiempo empleado en reuniones, para aquellos individuos que asisten a reuniones. Vemos que en promedio, los acreditados que asisten a reuniones relacionadas con el crédito obtenido -generalmente un crédito mediante un grupo solidario- invierten una hora por reunión.

La primera sección de la Tabla 9.1 complementa la Gráfica 9.1. En ella tenemos el tiempo promedio empleado por los clientes que habitan en el Norte, Centro y Sur del país. Los acreditados del Sur del país, en promedio, son los que menos tiempo invierten en estas reuniones.

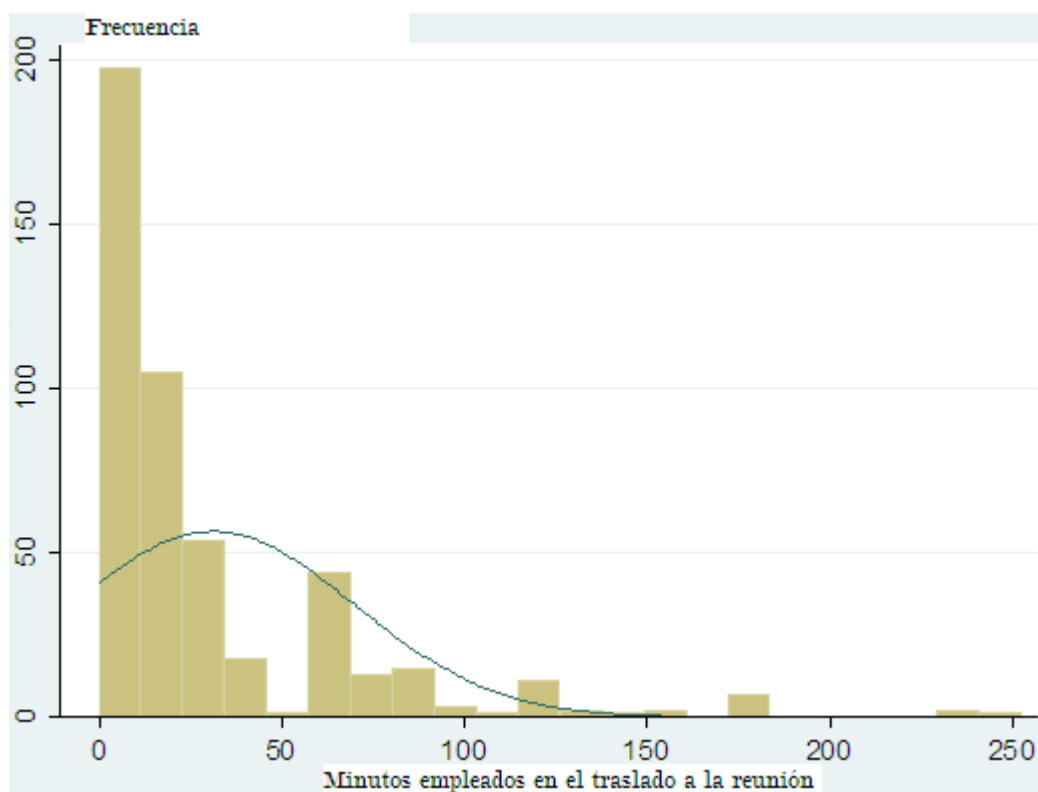
Gráfica 9.1. Minutos empleados en la reunión



Por otra parte, en la Gráfica 9.2 se muestra la distribución de tiempo que emplean los acreditados en el traslado para asistir a cada reunión. Vemos que el

tiempo de traslado es, en promedio, la mitad del tiempo que se invierte en la reunión. La segunda sección de la Tabla 8.1 muestra la estadística descriptiva de esta variable. Vemos que, nuevamente, los acreditados que habitan en el Sur del país son lo que menos tiempo de desplazamiento invierten. Estas dos estadísticas parecen indicar que las IMFs que se localizan en el Sur se encuentran más cerca de los beneficiarios y, al mismo tiempo, realizan sus reuniones de manera más ágil, comparadas con el resto del país.

Gráfica 9.2. Minutos empleados en el traslado a la reunión (para aquellos que asisten a reuniones)



Reproduciendo estas estimaciones para aquellos acreditados que van a las IMFs a pagar su crédito, los cuales, en general, son los que hacen su solicitud de crédito de manera individual, obtenemos lo siguiente. La Gráfica 9.3 muestra la distribución del tiempo que demoran los individuos cada vez que visitan la IMF. Vemos que en promedio, los individuos tardan media hora en la microfinanciera haciendo sus trámites de pago. La tercera sección de la Tabla 9.1 muestra cómo se comporta esta variable en el Norte, Centro y Sur del país. Los acreditados que

menos demoran en las visitas a la IMF son aquellos que habitan en el Centro del país.

Gráfica 9.3. Minutos empleados en la visita (para aquellos que acuden a la IMF)

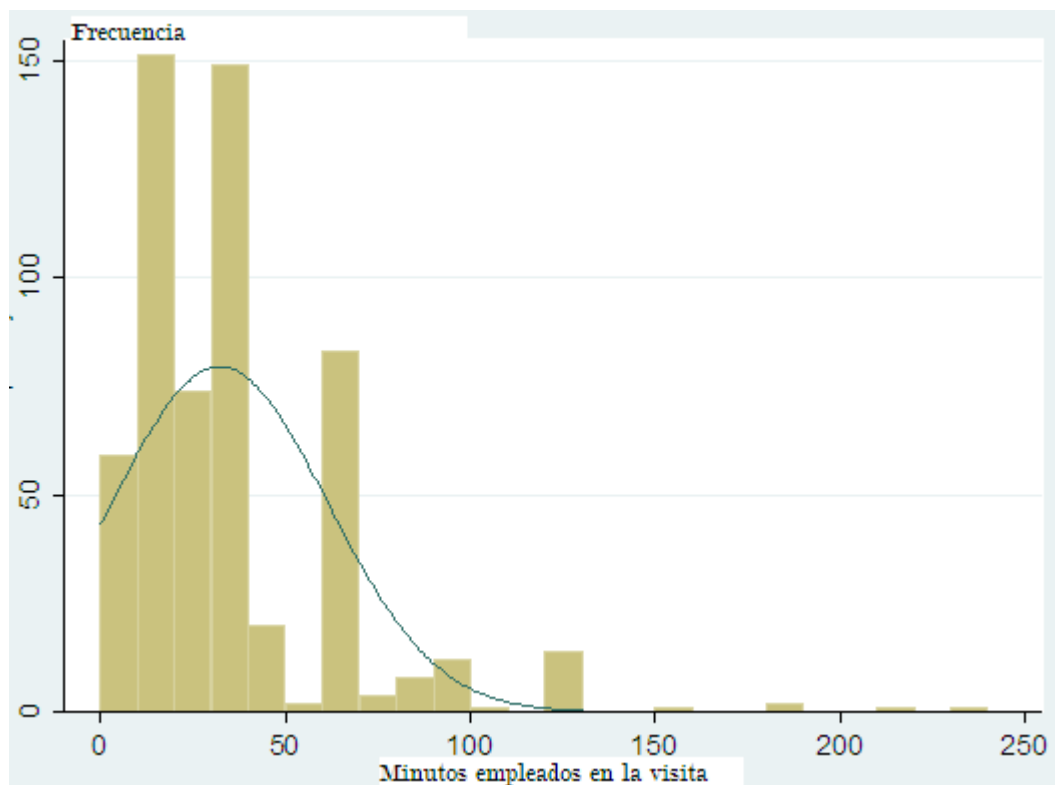
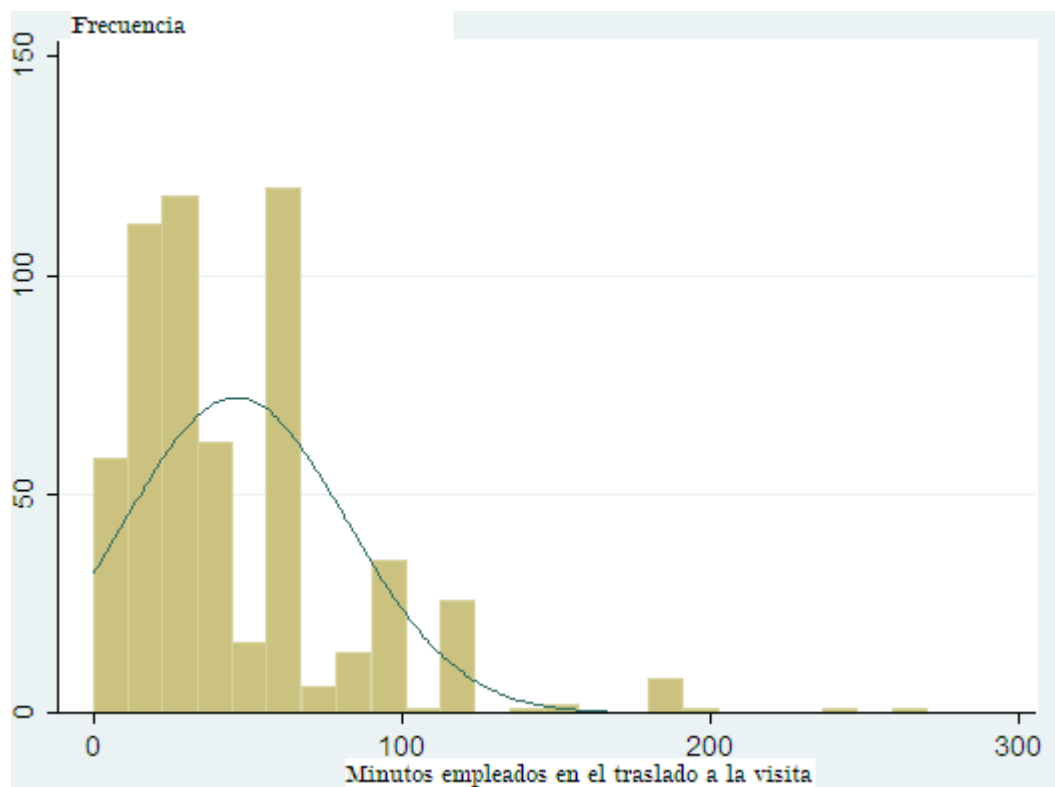


Tabla 9.1. Tiempos empleados

Estado	Media	DS	Mediana	Máximo	Mínimo	# Obs.
Tiempo que se emplea en cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Norte	59.29	23.36	60	120	30	14
Centro	70.44	49.21	60	420	0	383
Sur	51.38	39.15	45	240	1	82
Nacional	66.85	47.57	60	420	0	479
Tiempo que se emplea en el traslado a cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)						
Norte	60.92	64.42	45	241	10	12
Centro	31.69	38.60	20	240	0	384
Sur	24.49	31.85	15	180	0	82
Nacional	31.19	38.66	15	241	0	478
Tiempo que se emplea en cada visita a microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Norte	39.00	28.49	30	90	5	55
Centro	30.95	28.14	30	240	0	458
Sur	35.45	35.74	20	180	5	69
Nacional	32.25	29.23	30	240	0	582
Tiempo que se emplea en el traslado a la microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)						
Norte	35.91	29.12	25	120	5	55
Centro	45.44	35.11	40	270	0	459
Sur	59.63	44.75	55	240	0	68
Nacional	46.19	36.24	35	270	0	582

En la Gráfica 9.4, mostramos la distribución de los minutos empleados en el traslado a la IMF (nuevamente, para aquellos que tienen que acudir a la IMF a pagar sus créditos). En promedio, los acreditados demoran alrededor de 46 minutos en el traslado. Es decir, los individuos demoran más tiempo en trasladarse a la IMF que el tiempo que permanecen en ésta realizando los pagos o trámites que los obligaron a visitarla.

Gráfica 9.4. Minutos empleados en el traslado (para aquellos que acuden a la IMF)



Por otra parte, en la Tabla 9.2 mostramos la misma información que en la Tabla 9.1, diferenciando entre los acreditados que hacen su solicitud de manera individual o de manera grupal, por medio de un grupo solidario. El objetivo de realizar esta tabla es mostrar que la mayoría de los individuos que acuden a una reunión, hacen su solicitud de crédito de manera grupal. Así mismo, la mayoría de los acreditados que visitan la IMF hacen su solicitud de manera individual. Como el tiempo tanto de traslado como de estancia en la IMF es, en promedio, menor para aquellos individuos que visitan la IMF y, a su vez, la mayoría de los individuos que visitan la IMF realizan sus solicitudes de manera individual; podemos decir que los

individuos que realizan este tipo de solicitud emplean menos tiempo respecto a aquellos que realizan la solicitud de manera grupal. En otras palabras, los individuos que realizan su solicitud de manera individual tienen costos de transacción, medido como tiempo empleado, tanto de traslado como el invertido en la IMF, menores.

Tabla 9.2. Tiempos empleados por tipo de solicitud del crédito.

Tipo de solicitud	Media	DS	Mediana	Máximo	Mínimo	# Obs.
<i>Tiempo que se emplea en cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)</i>						
Individual	60.38462	51.09067	60	180	10	13
Grupal	67.03433	47.5118	60	420	0	466
<i>Tiempo que se emplea en el traslado a cada reunión (para aquellos que asisten a alguna asamblea). (En minutos)</i>						
Individual	30.76923	32.77742	15	90	0	13
Grupal	31.20215	38.8375	15	241	0	266
<i>Tiempo que se emplea en cada visita a microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)</i>						
Individual	30.84	26.64873	30	240	0	400
Grupal	35.33516	34.1068	30	210	0	182
<i>Tiempo que se emplea en el traslado a la microfinanciera (para aquellos que asisten a las microfinancieras). (En minutos)</i>						
Individual	46.43035	33.59405	40	200	0	400
Grupal	45.66667	41.63354	30	270	0	182

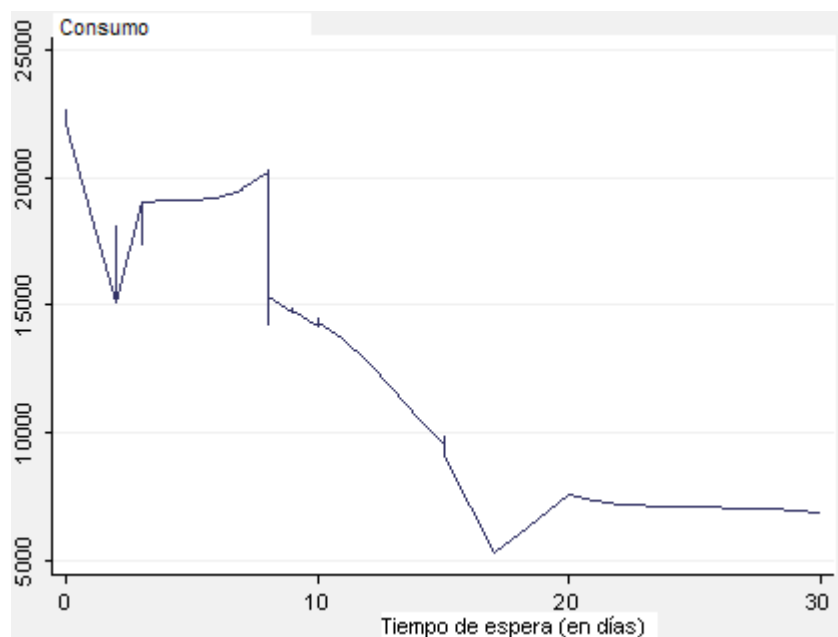
En la Tabla 9.3 mostramos los montos y tasas de interés promedio por tipo de solicitud. Esta información es importante porque la tasa de interés es el costo directo de obtener un crédito. Podemos ver que los agentes que obtienen un crédito a través de una solicitud individual pagan, en promedio, tasas inferiores a las que pagan los que participan en grupos solidarios. Además, los individuos que tienen crédito de manera individual reciben montos de crédito mayores. Es decir, que los costos directos de acceder al mercado de crédito mediante una solicitud individual son menores que para los que lo hacen vía solicitud grupal.

Tabla 9.3. Tasas y Montos del Crédito por tipo de solicitud.

Tasa de interés					
Tipo de solicitud el crédito	Media	D.E	Mediana	Máximo	Mínimo
Grupal	20.19	28.60	1.02	96	0
Individual	12.71	21.82	1.01	102	0
Monto del crédito					
Tipo de solicitud el crédito	Media	D.E	Mediana	Máximo	Mínimo
Grupal	3729.85	3574.59	3000	40000	100
Individual	7338.24	6856.04	5000	60000	500

En la Gráfica 9.5 mostramos la relación entre ingreso (aproximado a través del consumo) y tiempo de espera. Así, vemos que quienes reportan menores ingresos, lo que implica menores costos de oportunidad, son los que esperan más tiempo entre la solicitud y la aprobación del crédito.

Gráfica 9.5. Consumo y Tiempo de Espera.



9.2.2 Análisis según la información reportada por los acreditados.

En la Tabla 9.4 mostramos algunos indicadores que muestran el grado de satisfacción de los beneficiarios por los servicios ofrecidos por las IMFs. Podemos ver como el 83.96% de los beneficiarios fueron asesorados en el momento de la solicitud del crédito y de éstos, el 77.96% fueron asesorados por el personal de la IMF.

Tanto a nivel nacional como para el Norte, Centro y Sur del país, los acreditados califican como buena la asesoría recibida. Solo el 11.59% de los acreditados califica el asesoramiento como regular. La buena calificación del asesoramiento puede ser resultado de que el 76.42% de los beneficiarios dice que le sirvió el asesoramiento. Es decir, que el servicio ofrecido por la IMF a los acreditados es avalado por éstos. Además el 75.47% declara que el trámite de solicitud del crédito es sencillo. El 2.14% de los beneficiarios tuvieron algún problema al presentar su solicitud, entre los cuales se encuentra la falta de documentos.

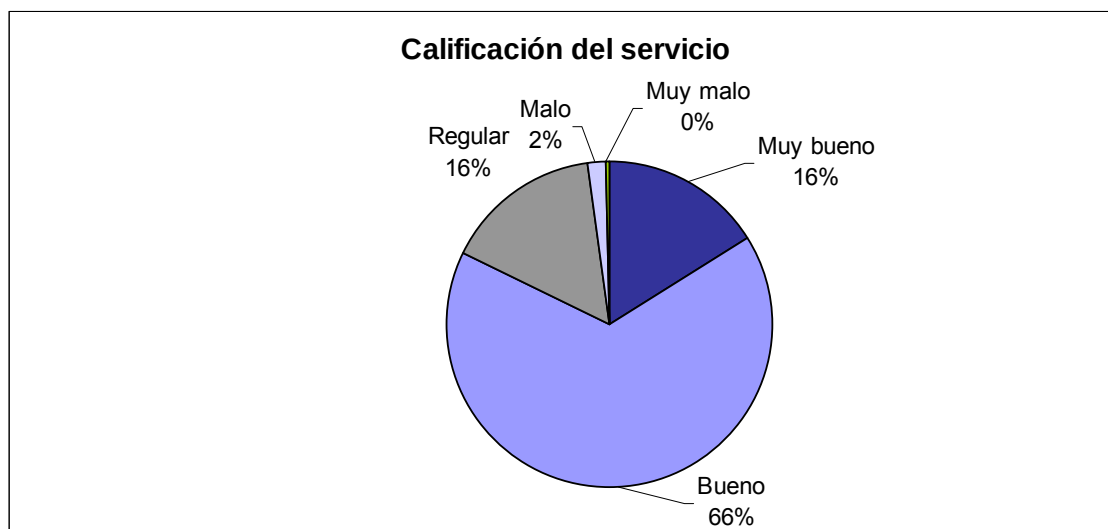
Un cuarto de los acreditados menciona que la IMF le cobró una comisión de apertura, mientras que un poco más del 10% declara que se le cobró otro tipo de comisión. Más del 50% de los beneficiarios califica el servicio otorgado para obtener un crédito como bueno. Alrededor de un 15% menciona que el servicio es excelente y 15% que es regular. Solo el 1.97% y 0.17% de los acreditados menciona que el servicio prestado es malo o muy malo, respectivamente. Esta información nos dice que los usuarios están satisfechos de los servicios ofrecidos por las IMFs. Sin embargo, no debemos tomar este resultado de manera tajante y concluir que los servicios son excelentes. Hay que considerar que tenemos una población en la cual todos tienen al menos un crédito. Habría que tener la información de quienes no obtuvieron el crédito solicitado para tener el mapa completo. Podría darse el caso de que las evaluaciones estén sesgadas hacia la buena calificación por el hecho de haber obtenido un crédito.

Tabla 9.4. Satisfacción de los Beneficiarios.

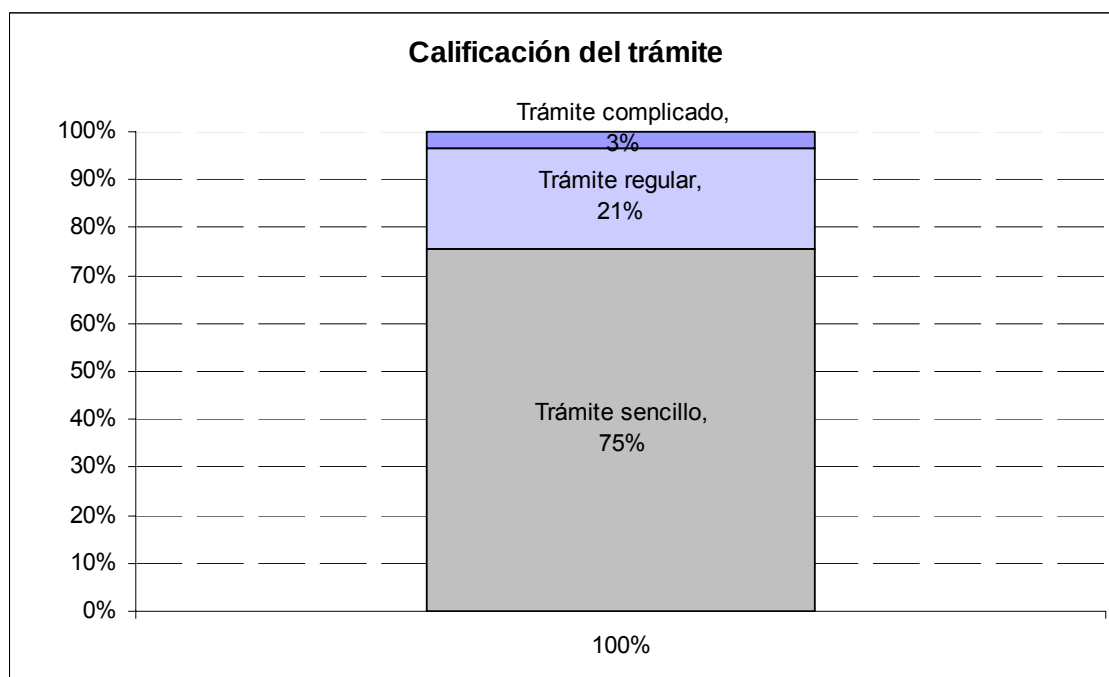
	Nacional	Norte	Centro	Sur
Porcentaje de individuos que:				
Asesoraron	83.96%	85.88%	85.87%	73.14%
Fueron asesorados por la microfinanciera	77.96%	81.18%	79.25%	69.71%
Calificación al asesoramiento:				
Buena	65.52%	75.29%	65.67%	60.00%
Regular	11.49%	4.71%	12.69%	8.57%
Mala	0.94%	1.18%	0.88%	1.14%
Porcentaje de individuos que:				
Les sirvió el asesoramiento	76.42%	81.18%	77.59%	68.00%
Tuvieron alguna dificultad para presentar su solicitud	2.14%	1.18%	2.54%	0.57%
Promedio de veces que los individuos acuden a realizar trámites	2.00	1,735	2,065	1,829
Promedio de horas invertidas en el trámite	4.18	1.98	4.63	2.93
Porcentaje de individuos que:				
Le cobraron comisión de apertura	25.30%	38.82%	23.51%	28.00%
Otro tipo de comisión	11.66%	27.06%	10.04%	12.57%
Porcentaje de individuos que consideran				
Trámite sencillo	75.47%	91.76%	72.63%	82.29%
Trámite regular	21.10%	8.24%	23.07%	17.14%
Trámite complicado	3.43%	0.00%	4.30%	0.57%
Calificación del servicio				
Muy bueno	15.95%	34.12%	15.23%	10.86%
Bueno	65.52%	56.47%	65.45%	70.29%
Regular	15.52%	7.06%	16.23%	16.00%
Malo	1.97%	2.35%	2.21%	0.57%
Muy malo	0.17%	2.35%	0.00%	0.00%

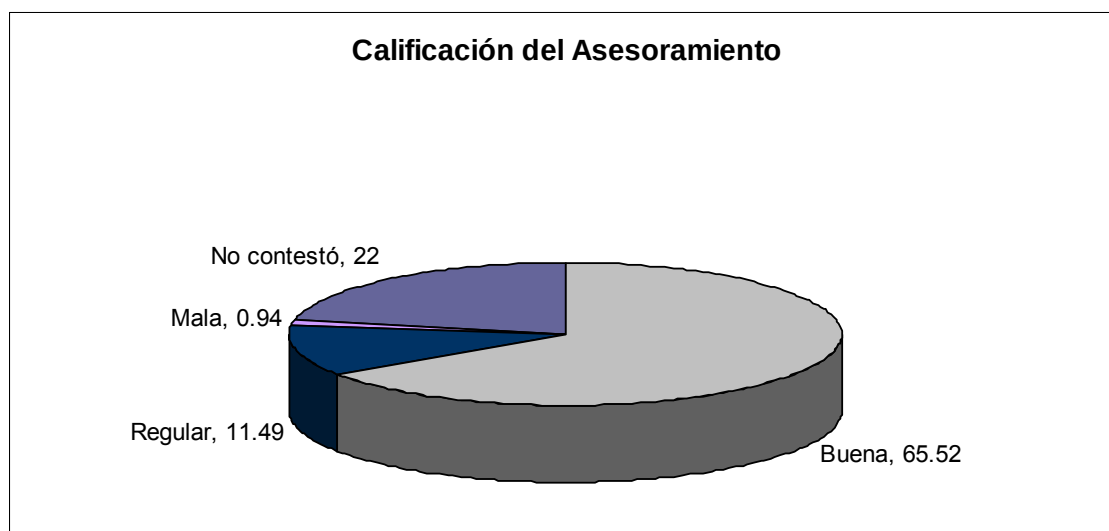
A manera de ilustración, las Gráficas 9.6, 9.7 y 9.8 muestran de una manera más desagregada la información presentada en la Tabla 9.4.

Gráfica 9.6. Calificación del servicio



Gráfica 9.7. Calificación del trámite.



Gráfica 9.8. Calificación del Asesoramiento

9.3 Lealtad de los Usuarios

Como hemos venido señalando en este documento, la mayoría de las IMFs están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Lo que las IMFs quieren es convertirse en organizaciones cada vez más orientadas a los servicios que necesitan sus clientes, con una oferta cada vez más cercana a sus preferencias.

En esta sección nos concentraremos en estudiar el grado de lealtad de los clientes de las IMFs. Definiremos como clientes leales a aquellos que han tenido más de un crédito con la misma IMF. Estudiaremos qué características tienen en común los clientes leales. Del total de encuestados que completaron el cuestionario, el 62.69% son viejos acreditados; es decir, han tenido más de un crédito con una IMF. Éstos serán nuestro subgrupo de análisis. De los 731 viejos acreditados, el 82.49% ha tenido todos sus créditos con la misma IMF. Si el 100% de los acreditados se hubiese sido leal, tendríamos dos alternativas. La primera nos llevaría a pensar que el servicio que ofrecen todas las IMFs es tan bueno que ningún usuario está dispuesto a cambiarse, una vez que entre en contacto con cualquiera de ellas. La segunda nos induciría a pensar que los clientes se vuelven cautivos una vez realizada la primera transacción comercial. Si este fuera el caso, las IMFs podrían tener una

conducta monopólica hacia sus clientes. Sin embargo, no nos encontramos en ninguna de estas dos situaciones extremas.

En promedio, estos individuos han tenido 7.5 créditos mientras que los individuos que han cambiado de IMF han tenido 7.2 créditos. Como se puede apreciar en la Tabla 9.5, si bien a nivel nacional el número de crédito que tienen los individuos leales es mayor que el que tienen los no leales, este comportamiento no es así a nivel regional. Los individuos leales que habitan en localidades del Norte y del Sur del país tienen casi tres créditos menos que sus vecinos no leales.

Tabla 9.5. Número y montos de crédito promedio.

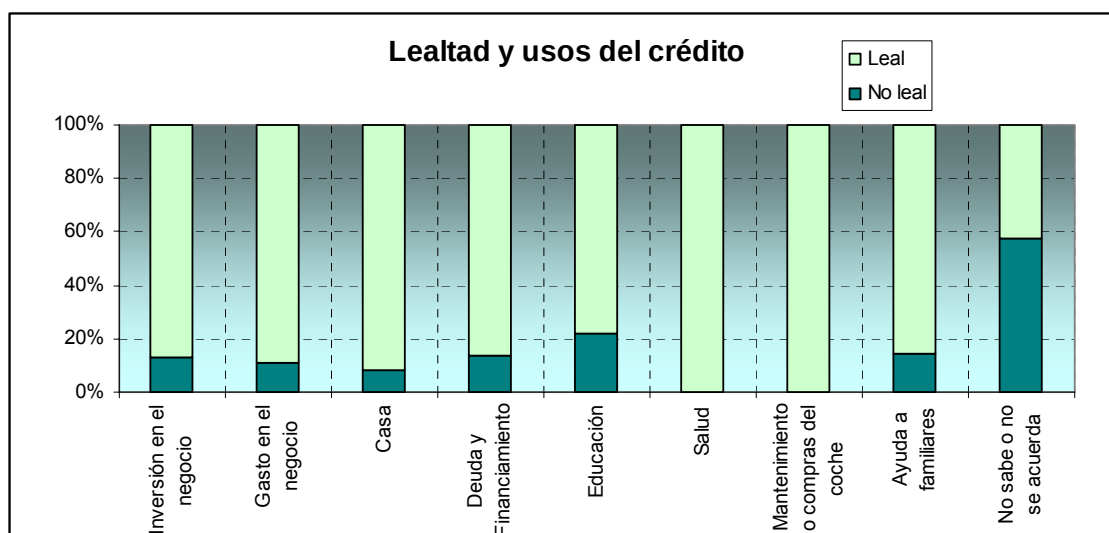
	Nacional	Norte	Centro	Sur
Números de créditos promedio				
No-leal	7.20	5.14	7.92	5.96
Leal	7.52	2.91	8.67	3.85
Monto de crédito promedio				
No-leal	6,818.34	4,383.33	8,028.70	5,192.31
Leal	4,981.05	4,258.06	4,886.60	5,669.89

Si analizamos los montos promedios que reciben los individuos leales versus los no leales, vemos que aquellos que cambian de IMF tienen montos de crédito mayores que aquellos que son leales. Este proceso puede estar mostrando que los individuos leales no les importan el monto del crédito, sino la atención y la calidad de los servicios. Otra explicación, que contradice el comportamiento monopólico, es que las IMFs compiten fuertemente entre ellas, por lo cual los agentes que cambian de una a otra, lo hacen porque obtienen mayores montos de crédito y pagan menores tasas de interés.

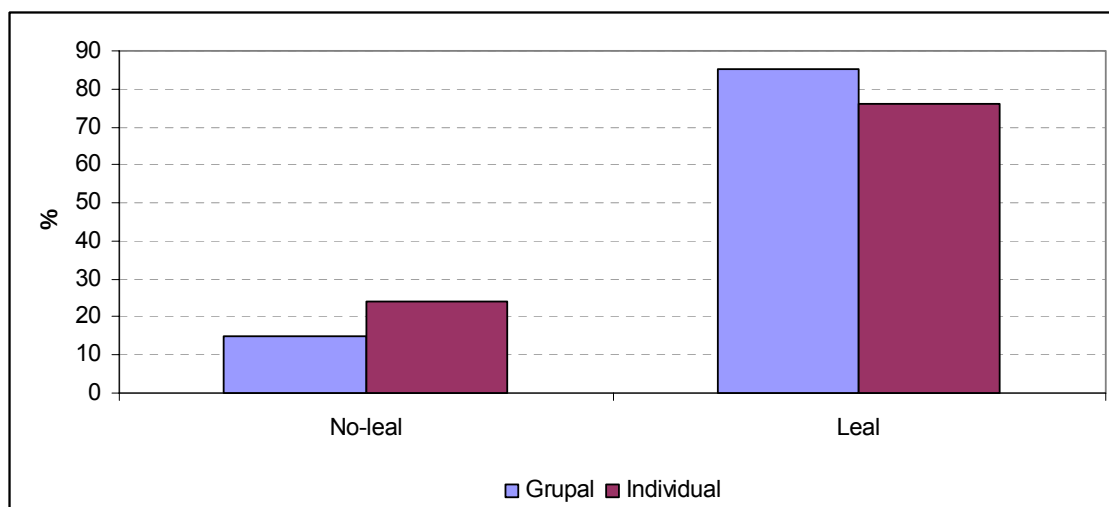
Además de lo anterior, es interesante vincular la lealtad de los individuos y el uso del crédito. En la Gráfica 9.9 podemos ver como los clientes leales utilizan sus créditos para compras relacionadas con el negocio. Este resultado puede estar mostrando que los clientes leales están interesados en su negocio y, por lo tanto, creen que la vía de financiamiento que tienen es la que mejor se apega a sus necesidades. Así, vemos como los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano como salud y educación. Esto nos diría que los clientes leales si utilizan sus créditos para su negocio, mientras que los no leales cambian de una IMF a otra dado que el crédito lo utilizan para otros fines. Este

comportamiento sería detectado por la IMF, complicando la obtención de un crédito más.

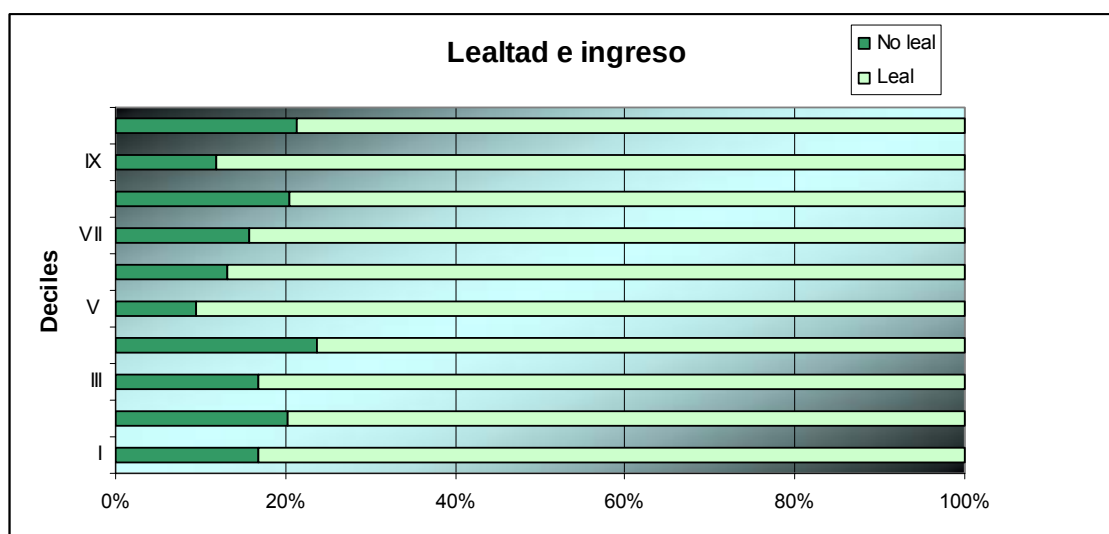
Gráfica 9.9. Lealtad y usos del Crédito



En la Gráfica 9.10 mostramos la relación entre lealtad y tipo de solicitud del crédito. Vemos que aquellos individuos que tienen una forma de solicitud grupal, vía grupos solidarios, son, en promedio, más leales que aquellos que presentan su solicitud de manera individual. Esta información nos hace pensar si el tipo de solicitud grupal además de disminuir el riesgo, aumenta el grado de lealtad de los acreditados ante la IMF al inducir un sentimiento de agradecimiento hacia el grupo y hacia la IMF.

Gráfica 9.10. Lealtad y tipo de solicitud del crédito.

En el Gráfica 9.11 podemos ver que los deciles más bajos de ingreso, específicamente los primero cinco deciles, son más leales que los deciles superiores.

Gráfica 9.11. Lealtad e ingreso.

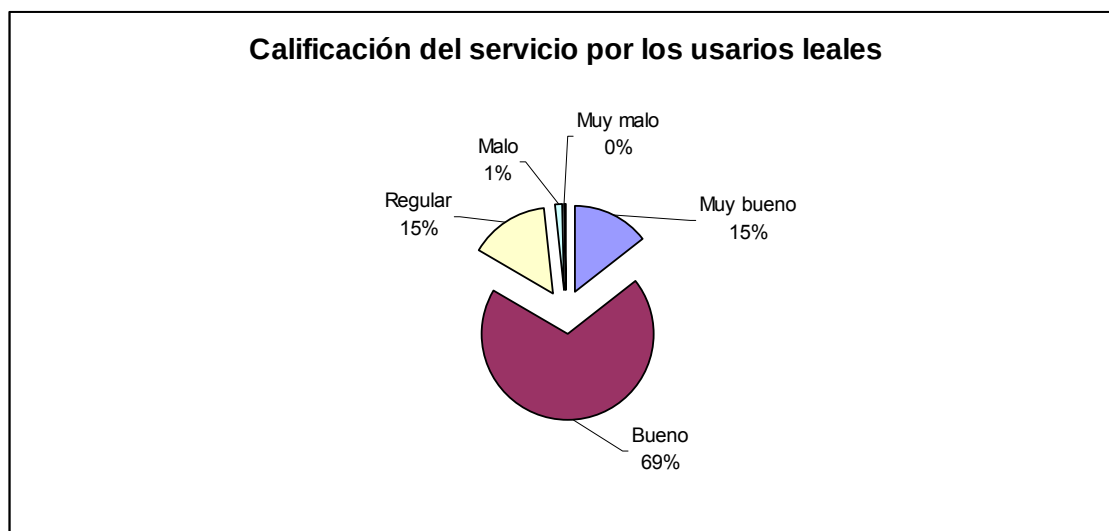
Este resultado es interesante porque muestra que los individuos de más bajos recursos son más leales que aquellos como menores restricciones de liquidez. Esto puede ocurrir porque los individuos con menos recursos tienen menores posibilidades de acceso a otras fuentes de financiamiento. También se puede explicar porque estos agentes tienen mayores costos de cambiar de una IMF a otra.

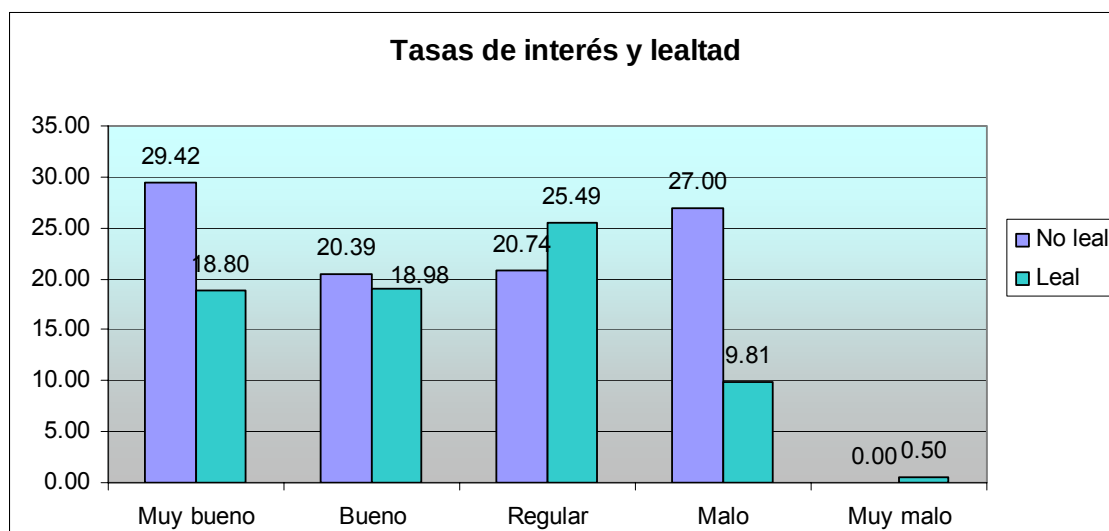
En el Gráfica 9.12 mostramos la calificación que le dan los individuos leales al servicio ofrecido por las IMFs. Podemos ver como casi el 70% de los individuos leales

piensan que el servicio de la IMF es bueno. Además, este cuadro puede mostrarnos el grado de lealtad que tienen los individuos. Con respecto a quienes declararon haber recibido un mal servicio, pero siguen acudiendo a la misma IMF, más que leales pueden estar reflejando la poca o nula oferta que existe para ellos. Aquellos individuos que califican el servicio como regular, se enfrentan a una situación en la cual cambiar de servicio puede ocasionar un aumento en sus costos de transacción.

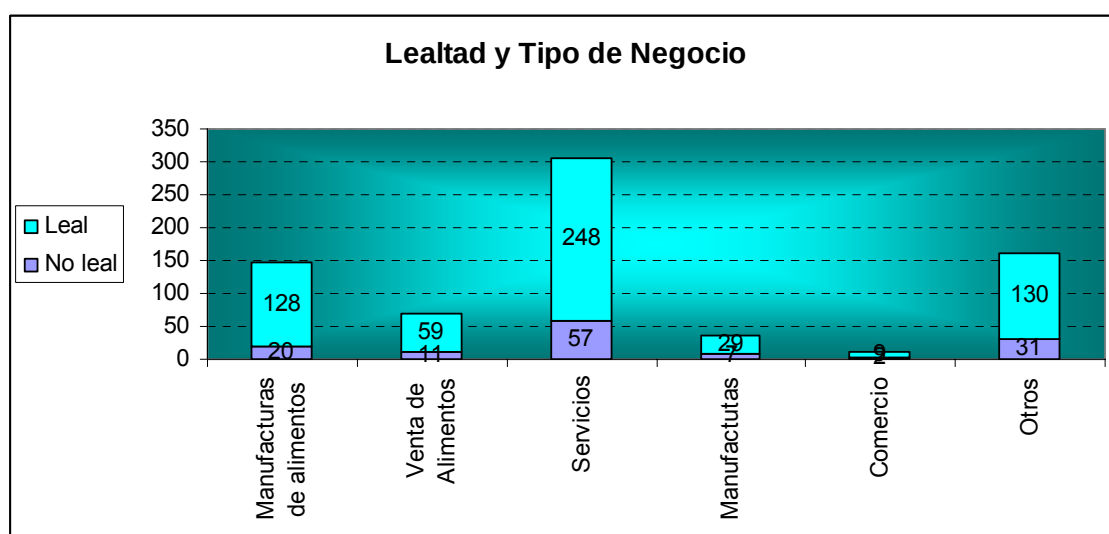
Finalmente, en la Gráfica 9.13 vemos la relación entre tasas de interés y calificación del servicio. El objetivo aquí es analizar la relación entre el costo directo del servicio ofrecido por la IMF y la lealtad de los usuarios por nivel de calificación. Así, vemos que los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

Gráfica 9.12. Calificación del servicio por los usuarios leales.



Gráfica 9.13. Tasas de interés y calificación del servicio.

Ahora, dada la caracterización del portafolio de negocios que poseen los beneficiarios de *PRONAFIM*, es interesante saber si existe alguna relación entre el tipo de negocios y la lealtad de éstos hacia la IMF que les otorgó el crédito. La Gráfica 9.14 muestra esta información. Vemos que los acreditados más leales son los que tienen un negocio relacionado con servicios (el más frecuente en la muestra); es decir, los acreditados que presten servicios como papelerías, carpinterías, salones de belleza, venta de catálogos, mercerías, plomería, etc. son más leales que quienes se dedican a otro tipo de negocios.

Gráfica 9.14. Lealtad y Tipo de Negocio.

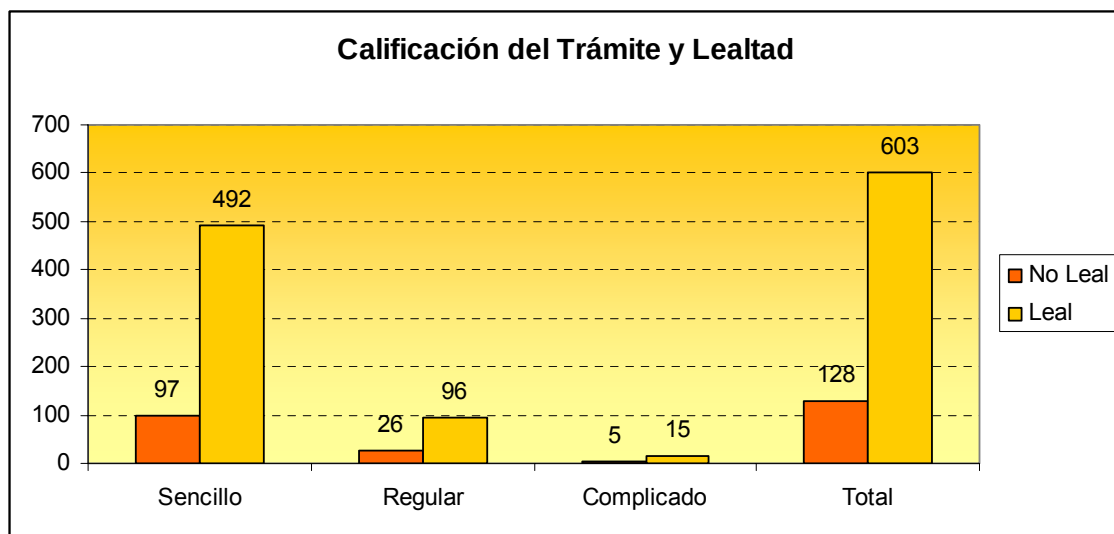
Para finalizar este análisis, hacemos algunos cruces de hallazgos encontrados en esta sección. Específicamente vinculamos el tiempo que demoran los individuos en obtener respuesta a su solicitud y el grado de lealtad. Encontramos que a nivel nacional, no parece ser importante el tiempo de espera para los individuos leales, ya que es mayor el tiempo de espera para los leales que para los no leales (ver Tabla 9.6).

Tabla 9.6. Días de espera y lealtad.

		Norte	Centro	Sur	Nacional
No Leal	Media	1.21	2.28	1.52	2
	SD	0.58	2.40	0.98	2.07
	Mediana	1	2	1	1.5
	Mínimo	0	0	0	0
	Máximo	2	15	3	15
Leal	Media	1.81	1.97	1.75	1.92
	SD	1.70	2.08	0.94	1.92
	Mediana	1.5	1	2	1
	Mínimo	0	0	0	0
	Máximo	10	16	4	16

Sin embargo, para los clientes que viven en el Centro del país, parece ser que la variable de espera es importante para determinar si serán leales o no a la IMF que les otorgó el primer crédito.

En el mismo tenor, en la Gráfica 9.15 mostramos la relación entre lealtad y la calificación dada por los acreditados sobre el trámite. Como era de esperarse, encontramos que la relación es positiva; es decir, mientras más fácil es el trámite, mayor es la lealtad hacia esa IMF.

Gráfica.15. Calificación del trámite y lealtad.

9.4 Conclusiones

En la actualidad, con el desarrollo de las microfinanzas y la competencia entre IMFs por atraer cada vez a más clientes, la mayoría de las IMFs están interesadas en la medición de la satisfacción de sus clientes y del grado de lealtad de éstos. Estas dos variables (satisfacción y lealtad) permiten a las IMFs saber cuán bien están haciendo su trabajo respecto a su población objetivo y cuán competitivas se están volviendo respecto de las demás IMFs.

En este capítulo nos concentramos en analizar no solo la satisfacción sino el grado de lealtad de los clientes de PRONAFIM hacia su primera IMF utilizando la información proveniente de la ENA-PRONAFIM-2006. Esta base es lo suficientemente rica para estudiar el grado de satisfacción y lealtad de los clientes de PRONAFIM. Como principal resultado encontramos que los individuos encuentran el proceso de solicitar crédito como un trámite sencillo. También encontramos que los costos de acceder al mercado de crédito mediante un tipo de solicitud individual son en términos temporales menores que los correspondientes a la solicitud grupal.

En cuanto a los resultados relacionados con lealtad, encontramos que los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano, como salud y educación, mientras que los clientes leales los utilizan en la inversión

de su negocio. Por otra parte, los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

10. Caracterización de los Proyectos Productivos Apoyados por el Programa

Es muy importante caracterizar el destino de los recursos financiados por el *PRONAFIM* y el portafolio de negocios en los cuales invierten los clientes de las Instituciones Microfinancieras al menos por tres razones. Primero, nos permite determinar si los microempresarios atendidos son precisamente los que la microfinanciera quiere atender. Segundo, nos permita saber si los recursos se están invirtiendo en algún negocio o se están destinando al consumo. Tercero, nos ayudará a diseñar nuevas estrategias por parte de las IMFs, y del *PRONAFIM*, para ofrecer mejores servicios a sus clientes en función del tipo de negocio que poseen.

Así, características básicas de los negocios, como son el tipo de local donde realizan sus actividades comerciales, el monto de ingresos, la antigüedad en el mercado, etc. son útiles para las IMFs –y para *PRONAFIM*, por supuesto- pues son señales acerca de la confiabilidad de éste. Analizar estas variables proporciona información acerca de los montos de crédito que son manejables para el cliente en función del tipo y características de su negocio. Por otra parte, es importante determinar si el monto otorgado por las IMFs tiene alguna relación con el perfil de gasto de los microempresarios en sus negocios y qué relación tienen estos gastos con los ingresos derivadas de la actividad empresarial.

Asimismo, es necesario conocer si los microempresarios poseen un lugar en donde realizan sus actividades. Los acreditados que posean un activo en su negocio, podrían tener una garantía de que su negocio es más próspero. Este tipo de agentes, serían potencialmente clientes financieros de bancos. Es decir, estas características podrían mostrarnos qué individuos están entre la brecha del microcrédito, ofrecido por este tipo de programas, y el crédito formal, ofrecido por el sector bancario.

El objetivo de este capítulo es analizar las características de los negocios de los beneficiarios del *PRONAFIM*. Para esto, el capítulo consta de dos secciones. La siguiente sección discute las principales características de los negocios de los acreditados. Luego, a modo de conclusión, se resumen los principales resultados encontrados.

10.1 Características de los Negocios

La ENA-PRONAFIM-2006 cuenta con un módulo de información que captura las características del negocio del acreditado. Con esta información podemos saber qué tipos de negocios son más comunes entre los acreditados, el ingreso y gasto promedio por tipo de negocio, así como el monto y el número de créditos promedio. Con el propósito de tener un análisis más compacto y significativo, dividimos la población en 6 tipos de negocios.

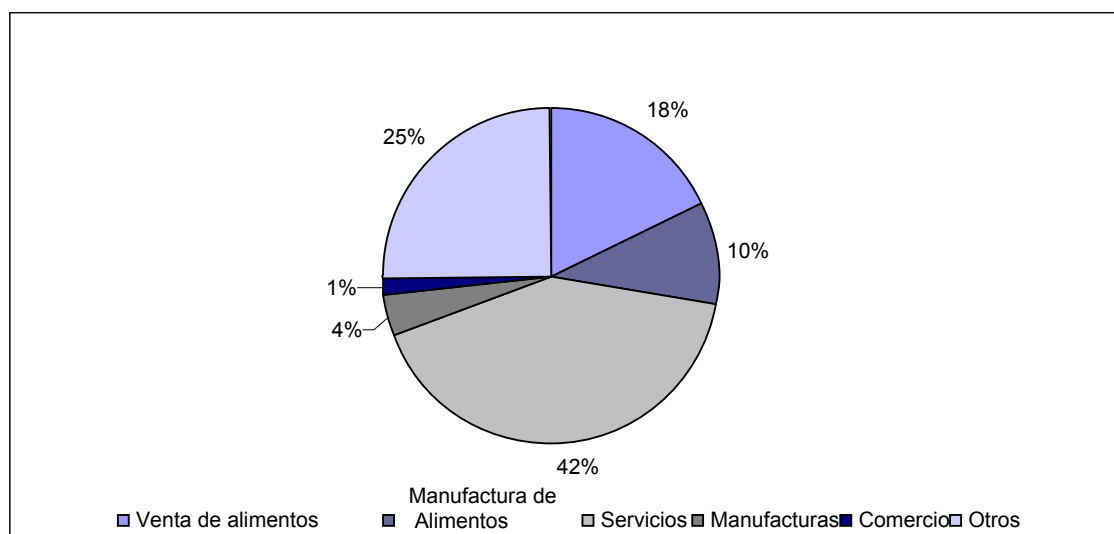
1. *Venta de Alimentos*: Agrupa a los negocios que venden comida no elaborada como tienda de abarrotes, carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas.
2. *Manufactura de Alimentos*. Agrupa a los negocios que venden comida elaborada como taquerías, comidas corridas, tortas, jugos, licuados, frutas preparadas, tamales y hamburguesas.
3. *Servicios*. Agrupa a los negocios que venden o presten servicios como papelerías, carpinterías, salones de belleza, venta por catálogo, mercerías, plomería, etc.
4. *Manufacturas*. Agrupa a los negocios que venden productos manufacturados como sastrería, costura, fabricación de recuerdos y regalos.
5. *Comercio*. Agrupa a los negocios que declararon que se dedican al comercio.
6. *Otros*. Agrupa a los comercios que no declararon alguna actividad o que declararon para qué habían pedido el crédito en vez de la actividad del negocio.

En la Tabla 10.1 y en la Gráfica 10.1 se muestra el portafolio de negocios de los beneficiarios de PRONAFIM. Observamos que los negocios más comunes son los que ofrecen servicios, mientras que los que declararon dedicarse al comercio son casi inexistentes. Por otra parte, llama la atención la presencia, con un 25%, de negocios dedicados a otra actividad (no declarada), y la poca participación de los que venden comida elaborada.

Como era de esperarse, estas proporciones no son homogéneas en todo el país, pues existe diferencias regionales entre el Norte, el Centro y el Sur.

Tabla 10.1. Distribución de acreditados por el tipo de Negocios

Tipo de Negocio	Frecuencia
Venta de alimentos	208
Venta de Alimentos	115
Servicios	482
Manufacturas	51
Comercio	15
Otros	295
Total	1,166

Gráfica 10.1. Distribución de los negocios a nivel Nacional

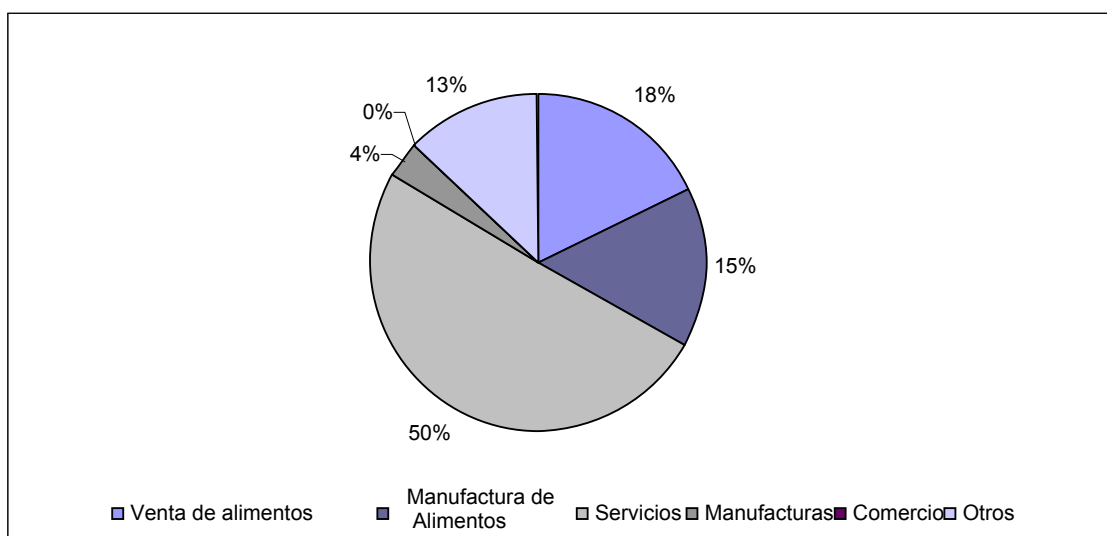
En la Gráfica 10.2 se muestra cómo se distribuyen los negocios en el Norte del país. En esta región, la mitad de ellos se dedica a prestar servicios, mientras que poco menos del 20% se dedica a la venta de alimentos, es decir, la venta de materia prima alimenticia. Además, la presencia de negocios en la actividad comercio y manufacturas es prácticamente inexistente. Esta distribución es diferente de la que se presenta en el Centro y en el Sur del país.

En la Gráfica 10.3 se muestra la distribución de negocios en el Centro del país. Aunque el porcentaje de negocios que se dedican a la prestación de servicios es el más alto en la región, con un 39%, éste es menor que en el Norte y mayor que el promedio nacional.

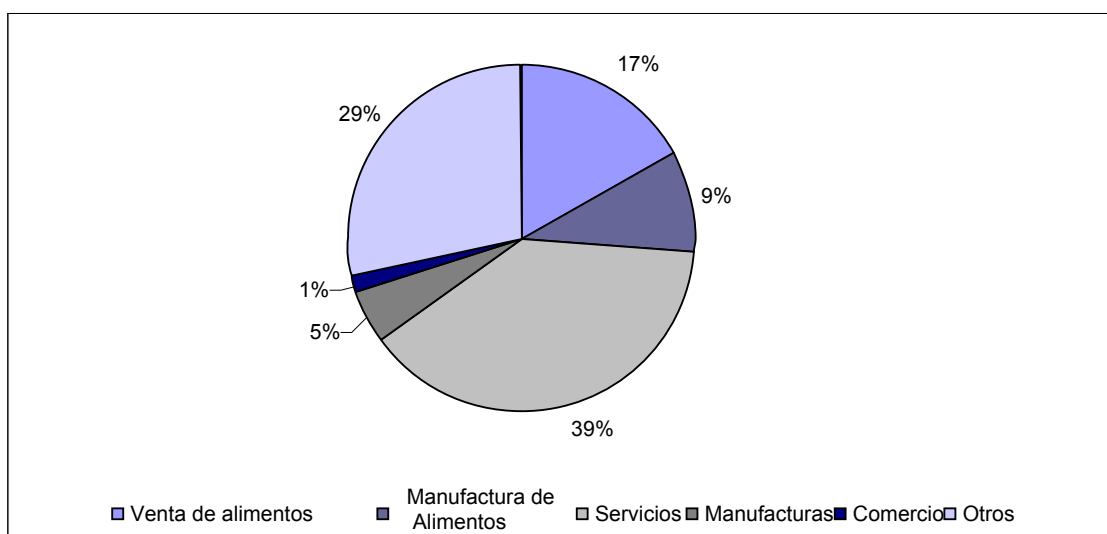
Por el contrario, la presencia de otros negocios es del doble en esta región comprada con el Norte, manteniéndose en el promedio nacional. Estas diferencias entre Norte y Centro pueden reflejar las características de la población que

demanda estos bienes y servicios. El Norte, al tener un nivel de ingreso más alto que el Centro, demanda más servicios, por lo que los micronegocios tienden a concentrarse en este tipo de actividad. Por esta razón, en el Centro tenemos una presencia mayor de negocios dedicados a la venta de bienes de consumo más necesarios (como alimentos).

Gráfica 10.2. Distribución de los negocios en el Norte del país

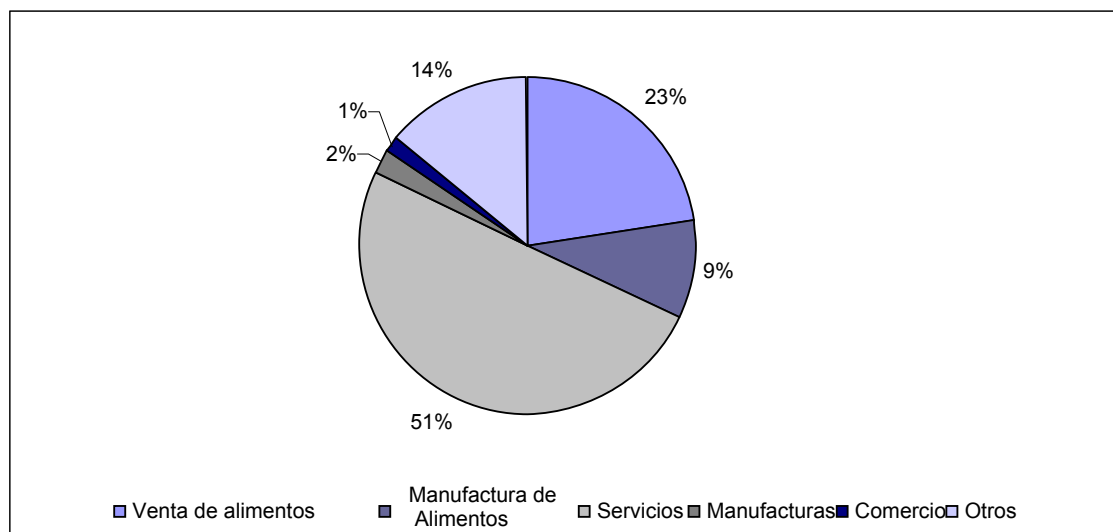


Gráfica 10.3. Distribución de los negocios en el Centro del país



Finalmente, en el Sur del país, como vemos en la Gráfica 10.4, el 51% de las empresas que pertenecen a acreditados de PRONAFIM, se dedican al sector servicios. Llama la atención cómo en esta región, el 23% de los negocios están relacionados con la venta de alimentos. Como hemos explicado, los negocios de venta de alimentos son todos los negocios que vendan comida no elaborada tales como tienda de abarrotes, carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas. Como el Sur del país es la región con mayor porcentaje de áreas rurales del país, es lógico pensar que un gran porcentaje, el 23%, de los negocios, se dediquen a la provisión de materias primas relacionadas con la alimentación.

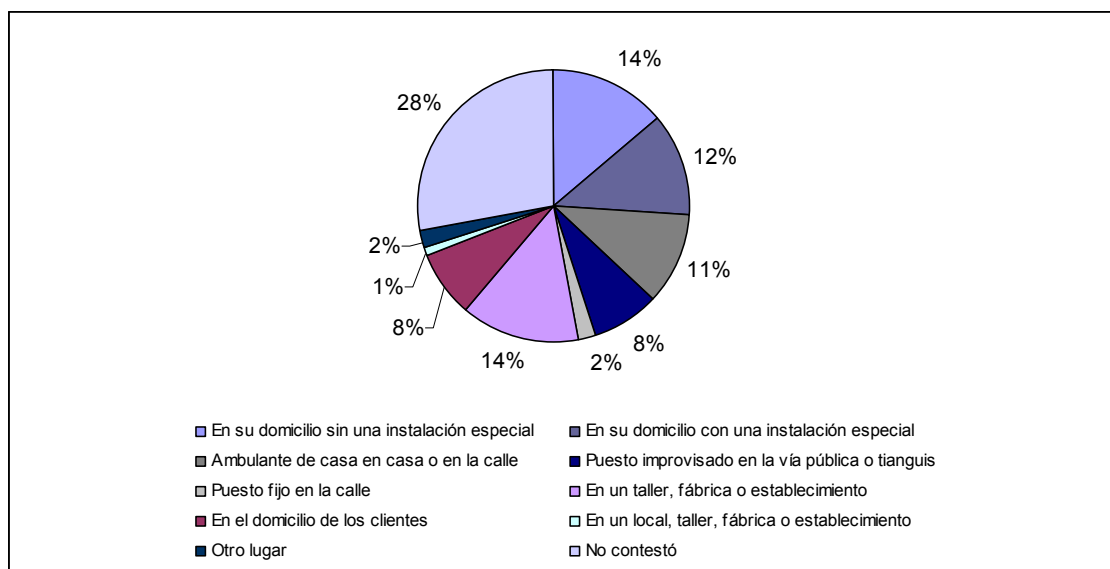
Gráfica 10.4. Distribución de los negocios el Sur del país



Una característica importante de los micronegocios está dada por el local donde realizan sus actividades comerciales. Para aquellos que tienen un local propio destinado exclusivamente a esa actividad, la posibilidad de tener acceso al mercado de crédito formal después de haber iniciado su negocio con un crédito obtenido de alguna IMF es mayor. Tener un domicilio establecido para realizar sus actividades comerciales puede ser la diferencia entre sobrevivir y tener éxito o cerrar. Además, éste puede ser utilizado como garantía al solicitar un crédito. Es decir, la diferencia puede radicar en si el acreditado tiene un lugar específico donde se encuentra su negocio, si lo realiza en su casa con una instalación especial, si es ambulante, etc.

En la Gráfica 10.5 se muestra la distribución de los negocios por lugar donde realizan sus actividades. Observamos que el domicilio propio, con o sin adaptación alguna, es el lugar más frecuente para realizar sus actividades. Después, tenemos a los que realizan sus actividades de casa en casa o específicamente en el hogar de sus clientes. Son pocos, el 14%, los que cuentan con un establecimiento fijo fuera del hogar. Finalmente, cerca del 10% tienen un local ambulante o se encuentran en algún tianguis. En este caso es importante notar la cantidad de beneficiarios que no declararon el lugar donde tienen su negocio. Esto puede indicar cierto grado de desconfianza para declarar donde realizan sus actividades comerciales

Gráfica 10.5. Distribución de los negocios por lugar donde realizan sus actividades.



Por otra parte, en la Gráfica 10.6 (al final de este capítulo) observamos la distribución por giro de actividad de acuerdo con el tipo de local. Vemos como la mayoría de los negocios de manufacturas de alimentos se realizan en la casa, sin ninguna instalación especial. Como era de esperarse, por el tipo de actividad que realizan, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar donde realizar sus actividades, ya sea en local habilitado para esto o en un puesto improvisado en la vía pública.

Además, es importante notar la dispersión que se encuentra en prácticamente todos los tipos de negocios. Observamos que se encuentran presentes en todos los tipos de local. Por ejemplo, los negocios dedicados a servicios se encuentran distribuidos casi homogéneamente en toda la gama de

posibilidades (ver Gráfica 10.6). Esta particularidad refleja perfectamente las características de la población objetivo de PRONAFIM. Al estar compuesta por agentes que tienen un proyecto productivo, pero que no tienen posibilidad de acceder al mercado formal de crédito, se tiene mucha diversidad entre ellos.

Cuando un cliente potencial acude a una IMF a solicitar un crédito debe declarar para qué tipo de actividad lo va a utilizar. Esto, la diversidad de actividades comerciales que realizan los beneficiarios y la variabilidad en escala, nos inducen a pensar que los montos que obtienen de crédito serán diferentes dependiendo del uso que le darán y la escala del negocio que tienen en mente. Además, considerando la diversidad de localización, se tendrá una influencia más, pues algunos podrán solicitar recursos para acondicionar un local en el que realizarán sus actividades comerciales (por ejemplo, un local para la venta de comida).

En la Tabla 10.2 mostramos el monto promedio de crédito otorgado para cada tipo de actividad. Como se puede apreciar, los micronegocios que obtienen los montos de crédito más altos son los que se dedican a la venta; es decir, los negocios que vendan productos elaborados como sastrería, costura, fabricación de recuerdos y regalos. En segundo lugar, se encuentra la venta de alimentos (venta de comida no elaborada como tienda de abarrotes, carnicería, pescadería, verdulería, frutería, negocio de cría de animales, de maíz o tortillas). Es natural que estos dos giros de actividad obtengan los montos más altos dado que requieren invertir en su negocio antes de iniciar sus actividades. Además, la inversión inicial será más alta comparada con la inversión requerida para la venta de alimentos, por las características inherentes a cada giro comercial. Por otro lado, llama la atención la mayor dispersión en los montos asignados a la venta. Esto refleja la diversidad de actividades agrupadas en este giro, así como la diversidad regional.

Tabla 10.2. Monto promedio del crédito por giro de actividad

Negocio	Monto del crédito				
	Media	DS	Mediana	Máximo	Mínimo
Venta de alimentos	5911.8557	5737.983	4000	45000	300
Manufactura de Alimentos	5386.4078	3817.941	5000	18000	500
Servicios	5447.1007	5214.134	4000	45000	150
Manufacturas	6472.3404	7038.765	4000	40000	500
Comercio	4086.1538	2638.464	3500	10000	1000
Otros	3687.2657	5281.828	2000	45000	400

Observando la distribución por regiones (Ver Tabla 10.3), se encuentra que la zona Centro del país, con \$5,137.88, es la que presenta el mayor monto promedio de crédito otorgado. Le sigue la zona Sur con \$5,025.73, y finalmente el Norte del país con \$4,290.76. Como puede observarse, la diferencia del monto del crédito entre el Sur y Centro del país no es significativa.

Tabla 10.3. Monto del Crédito por Región

Región	Monto del crédito		
	Media	Desviación	Mediana
Norte	4290.769	3879.462	30000
Centro	5137.884	5684.586	60000
Sur	5025.731	3865.874	20000

Para las IMFs, y para el PRONAFIM, una variable clave para determinar el éxito o no de este programa de financiamiento es el ingreso que perciben los negocios. Éste es una señal acerca de la riqueza del cliente, lo cual está asociado directamente con la capacidad de pago y, por consiguiente, de la posibilidad de recuperar el crédito otorgado. Analizar esta variable es importante porque puede mostrar un rango de monto de crédito que es óptimo para el acreditado. En la Tabla 10.4 mostramos el ingreso promedio por tipo de negocio. Las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos. Esto puede estar relacionado con el hecho que la mayoría de estos negocios cuentan con un local establecido en donde realizan estas actividades comerciales. Esto puede generar una señal de confianza hacia sus clientes potenciales, quienes luego se vuelven clientes cautivos. Igualmente, se puede apreciar que los negocios

clasificados en venta de alimentos, prestación de servicios y manufacturas poseen ingresos promedios similares. Nuevamente, apreciamos niveles de dispersión muy grandes para todos los giros comerciales. Esto puede indicar que las IMFs están cubriendo prácticamente todo el espectro de ingresos posibles dentro de la población objetivo, pues cuentan con clientes con ingresos altos, medios y bajos. Comparando estos niveles de ingreso promedio con los niveles promedio de crédito se podría inducir que estos beneficiarios no deberían tener ningún problema para pagar el crédito que obtuvieron, pues son cantidades comparables.

Es importante, a pesar de los problemas de endogeneidad que se tienen, para determinar si los negocios que tienen mayor ingreso son lo que obtienen mayores montos de crédito y, por consiguiente son los que más invierten (gastan) en su negocio. Esto sería un indicio que los beneficiarios si están destinando los fondos obtenidos en su negocio y no los están desviando hacia el consumo de bienes y servicios que no repercuten positivamente en su actividad comercial.

Tabla 10.4. Ingreso promedio por tipo de negocio

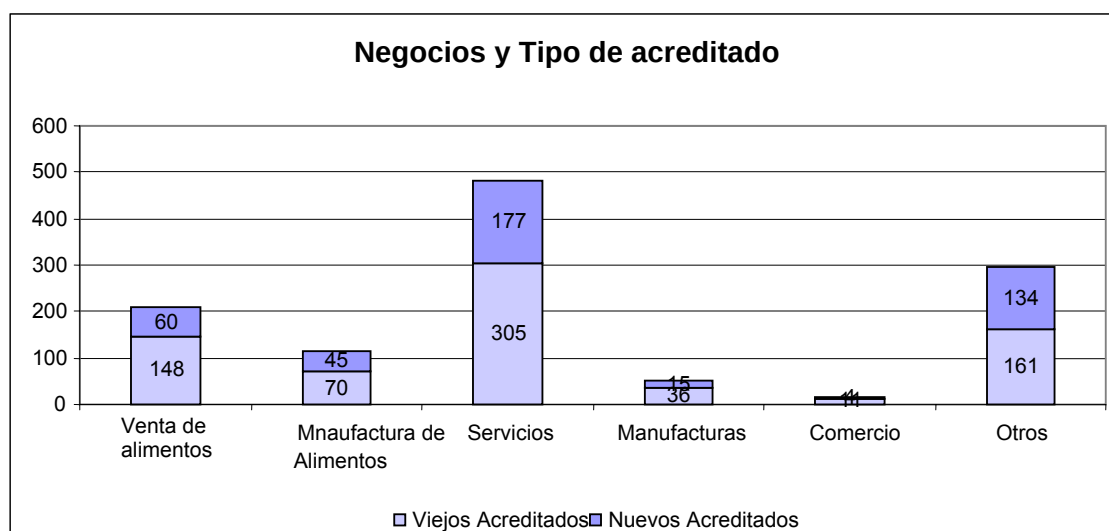
<i>Negocio</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación</i>	<i>Mediana</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>
Venta de alimentos	5893.0556	7636.349	3000	50000	0
Manufactura de Alimentos	4397.1154	9691.38	2000	85000	0
Servicios	4745.8871	9018.502	2050	90000	0
Manufacturas	4171.1111	4089.711	3000	15600	0
Comercio	2713.3333	3014.931	1500	10000	0
Otros	1757.4286	8339.755	0	125000	0

En la Tabla 10.5 se registra el gasto promedio del negocio, relacionando la información con el tipo de negocios que poseen los clientes de PRONAFIM. Podemos observar que los negocios que presentan un mayor gasto son las ventas y la manufactura de alimentos. La razón es la expuesta varias veces, estos negocios son los que requieren mayor inversión dado el giro de su negocio.

Tabla 10.5. Gasto promedio del negocio

<i>Negocio</i>	<i>Media</i>	<i>Desviación</i>	<i>Mediana</i>	<i>Máximo</i>	<i>Mínimo</i>
Venta de alimentos	7031.673	12521.01	3100	96500	0
Manufactura de Alimentos	4836.617	8863.123	1940	54010	0
Servicios	4706.515	9768.643	2000	141340	0
Manufacturas	7067.373	17012.56	3000	114000	0
Comercio	2716.667	3950.482	1500	14400	0
Otros	1690.685	8152.473	0	122600	0

Además de las variables analizadas anteriormente, como el tipo de local y los ingresos del negocio, la experiencia crediticia de los usuarios puede hacer una diferencia al momento de solicitar y obtener un crédito. Por ejemplo, los “viejos usuarios”, al conocer los requisitos que piden las IMFs y al tener un “historial crediticio” podrían tener ventajas sobre los “nuevos usuarios” en cuanto al monto del crédito que obtienen y el giro de su negocio. Al respecto, la Gráfica 10.7 muestra el número de nuevos y viejos acreditados por tipo de negocio. Esta división nos permitirá aislar el efecto “experiencia” que podría existir entre estas dos poblaciones.

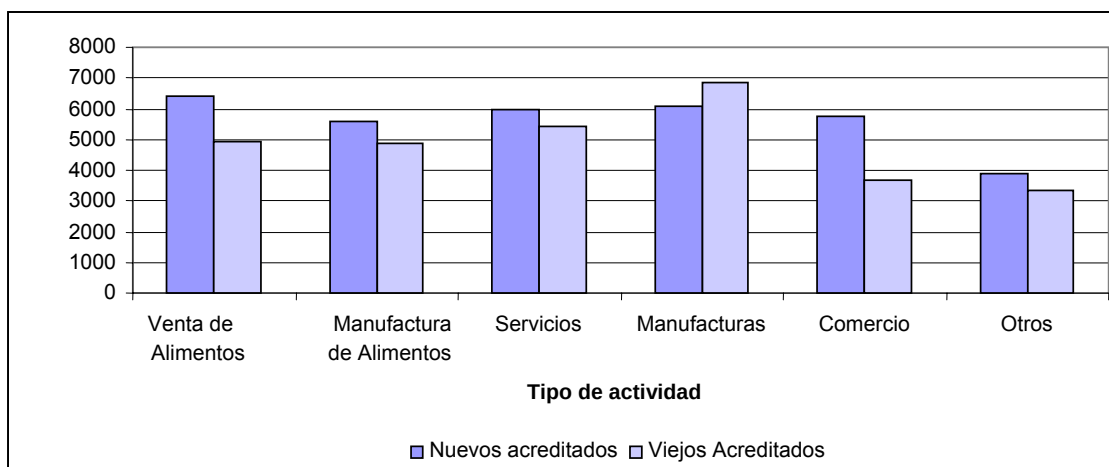
Gráfica 10.7. Número de nuevos y viejos acreditados por tipo de negocio

Por una parte, se aprecia que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con un mayor número de nuevos y viejos

acreditados, al ser el sector más frecuente en la muestra. Por otro lado, si analizamos las proporciones que ocupan los nuevos y viejos acreditados en cada tipo de negocio, encontramos que los negocios clasificados como “otros” poseen una proporción mayor de nuevos acreditados (45%), mientras que los negocios dedicados al comercio mantienen el liderazgo en cuanto a proporción de viejos acreditados se refiere (73%). Esto puede estar reflejando la “inexperiencia” de los nuevos usuarios pues al tratar de establecer un negocio, todavía no tienen claro cual es el giro más rentable para ellos. Además, el porcentaje más alto de nuevos usuarios se localiza en el sector servicios. Esto puede indicar que es el sector más rentable para ellos. Sin embargo, también puede mostrar que es el sector donde es más fácil ingresar.

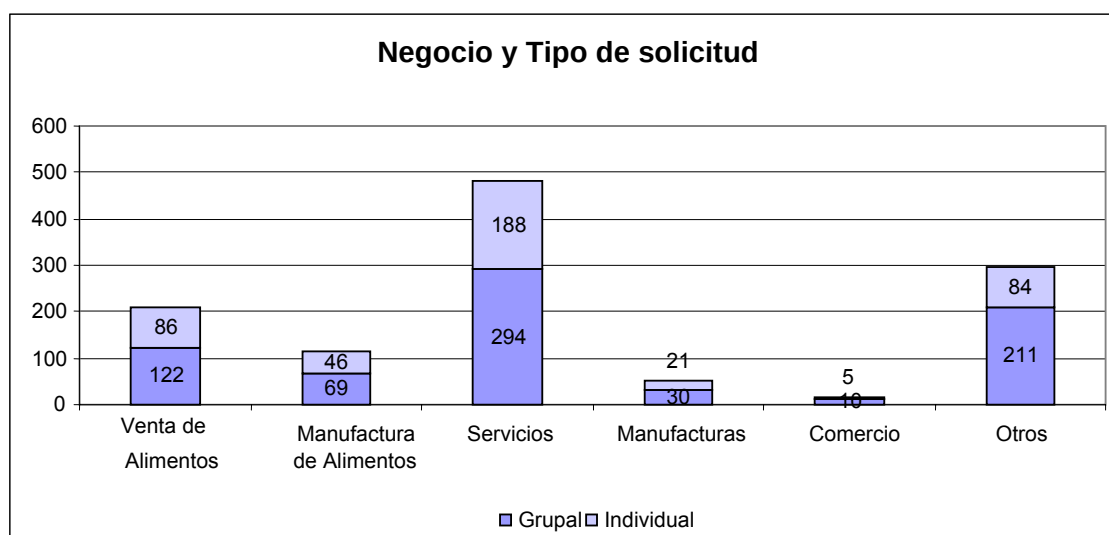
Finalmente, la Gráfica 10.8 nos presenta el monto del crédito promedio otorgado a nuevos y viejos acreditados por tipo de actividad. Por una parte podemos apreciar que dicho monto es mayor para los nuevos acreditados en todos los giros excepto manufacturas. Por otro lado, en términos absolutos se observa que las empresas de nuevos acreditados que se dedican a la venta de alimentos son quienes obtienen mayores montos de crédito, mientras que en el caso de los viejos acreditados, son los negocios de manufacturas los que tienen el liderazgo en este ámbito.

Gráfica 10.8. Créditos promedio otorgados a nuevos y viejos acreditados por tipo de actividad.



Por último nos interesa conocer si el tipo de actividad hace una diferencia para decidir si el crédito será grupal o individual. En la Gráfica 10.9 mostramos el número de solicitudes individuales y grupales de acuerdo al tipo de negocio. Si analizamos las proporciones que las solicitudes grupales e individuales ocupan en cada tipo de negocio, podemos darnos cuenta que las empresas clasificadas como “otros” poseen el mayor porcentaje de solicitudes grupales (71%), mientras que las manufacturas y venta de alimentos cuentan con el mayor porcentaje de solicitudes individuales (41%).

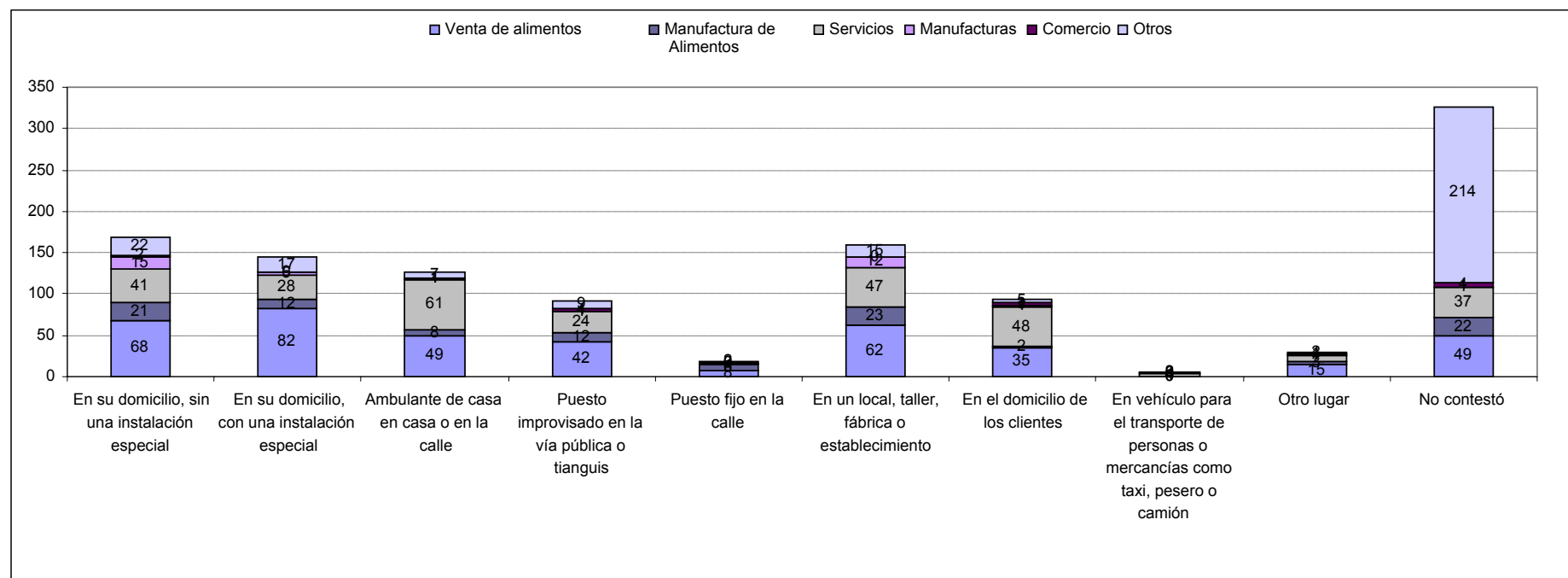
Gráfica 10.9. Número de solicitudes individuales y grupales de acuerdo al tipo de negocio



10.2 Conclusiones

La información sobre las características de los negocios de los clientes es relevante debido a que permite al PRONAFIM, y a las IMFs, saber si los microempresarios atendidos son precisamente aquellos para quienes está dirigido el programa. Asimismo, les permite conocer qué nuevas tecnologías pueden emplear para mejorar su servicio, dadas las características del negocio de sus clientes. Este análisis arroja los siguientes resultados.

Primero, el tipo de negocio más frecuente entre los clientes de *PRONAFIM* es el dedicado a prestar servicios. Le siguen otros negocios y la venta de alimentos. Segundo, la mayoría de los negocios de ventas de alimentos se localiza en el hogar. Por el contrario, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar, fuera del hogar, donde realizar sus actividades. Tercero, se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura. Dichos hogares también son quienes poseen un mayor consumo promedio, acompañados por los hogares cuyos acreditados se dedican a la prestación de servicios. Cuarto, las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos, mientras que los negocios que presentan un mayor gasto son las manufacturas. Finalmente, se encontró que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con el mayor número de nuevos y viejos acreditados, mientras que las solicitudes grupales son más comunes en otros negocios y las individuales son más frecuentes en las manufacturas.

Gráfica 10.6. Distribución por giro de actividad de acuerdo con el tipo de local.

11. Escenario Prospectivo y Opinión sobre la Permanencia, Readecuación o Conclusión del Programa.

El Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) es un programa del Gobierno Federal creado por el Presidente de la República para impulsar las iniciativas productivas de los individuos y grupos sociales que no tienen acceso al crédito a través del sistema financiero tradicional.

Como antecedentes, cabe señalar que el 19 de Febrero de 2001 fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación las Reglas de Operación del Programa de Banca Social y Microcréditos (antecesor del *PRONAFIM*). El 17 de Mayo de 2001 fue celebrado el Contrato Constitutivo del Fideicomiso del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*FINAFIM*) donde participan la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, en su carácter de Fideicomitente Único de la Administración Pública Federal Centralizada, y como Fiduciaria Nacional Financiera, S.N.C. El *FINAFIM* es el organismo del sector público que se encarga de ejecutar desde entonces este Programa.

Adicionalmente, el 18 de Mayo de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el acuerdo por el que se modifica la denominación del Programa de Banca Social y Microcréditos al de Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario. Finalmente, el 13 de Junio de 2001 se publicó en el Diario Oficial de la Federación el Decreto que reforma al Reglamento Interior de la Secretaría de Economía, por el que se adiciona a dicho ordenamiento el artículo 16 Bis, en el que se establecen las atribuciones de la Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario.

A través de estos cambios y modificaciones, el *PRONAFIM* se convirtió en un programa del Gobierno Federal que tiene por objeto promover un sistema sustentable de microfinanzas conformado por Instituciones de Microfinanciamiento como canales para la distribución del crédito para personas de bajos ingresos, con proyectos productivos viables, en todas las regiones del país, en especial en aquéllas que registran mayores índices de pobreza. El programa se encarga de otorgar a las IMFs apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito de la población objetivo.

Con estos objetivos en mente, este programa se ha focalizado en cubrir un nicho de mercado formado por agentes que, por diversa circunstancias, no tienen acceso al mercado de crédito. Así su continuidad o conclusión se debe evaluar a la luz de estos objetivos, considerando los logros y/o tropiezos analizados en los capítulos anteriores.

Hemos encontrado que este programa ha generado un impacto social positivo, tanto en el bienestar como en la cultura financiera y empresarial de los beneficiarios. También observamos que ha servido de instrumento para revertir la discriminación que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Además, muestra un grado aceptable de congruencia entre lo establecido en sus reglas de operación, sus objetivos generales y específicos con lo que se establece en los manuales de procedimiento y con las actividades en la práctica cotidiana. Finalmente, el programa ha sido relativamente exitoso en construir su objetivo de consolidar a las instituciones de microfinanciamiento, al menos al nivel individual, para expandir el otorgamiento de créditos a la población objetivo.

A pesar de lo anterior, se han tenido algunos resultados poco satisfactorios. Primero, no se ha tenido cobertura a nivel nacional, y existen todavía grandes retos para alcanzar a la población de más bajos ingresos. Segundo, el programa opera prioritariamente a través de un grupo muy pequeño de microfinancieras que controlan la mayor parte del mercado. Si bien esto es un elemento a su favor, pues son instituciones consolidadas que permiten un mayor alcance en cuanto al número de microcréditos y garantizan una recuperación de los recursos del Programa, no se ha logrado diversificar la cartera de instituciones con el fin de estar lo más cerca posible de las demandas de los agentes que no encuentran lugar en el mercado formal en comunidades de mayor marginación o en regiones donde todavía no existen opciones de financiamiento. Tercero, se requiere trabajo adicional en materia de organización, que permitan definir claramente categorías como “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, “redes” o “vinculación” para así medir claramente el cumplimiento de la Misión y Visión del Programa.

Reflexionando todo lo anterior y considerando el futuro de nuestra economía, se recomienda lo siguiente.

Se recomienda la continuidad del Programa, con algunos ajustes (mencionados en el siguiente capítulo), para cumplir a cabalidad lo establecido en

las reglas de operación y alcanzar totalmente las metas trazadas en materia de cobertura, viabilidad financiera e impacto social.

Por lo tanto, dados los resultados positivos en materia de impacto social, cobertura, viabilidad financiera de las IMFs y solidez financiera del Programa SE RECOMIENDA la continuidad del mismo, con los ajustes señalados en el capítulo siguiente.

12. Conclusiones

Como programa de gobierno, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza “con proyectos viables de ser financiados”.³⁴ La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es con el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales a las instituciones microfinancieras (IMFs) para que éstas, a su vez, otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos crediticios para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, establezcan sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Esta intervención gubernamental, que debe ser interpretada como un intento por paliar condiciones irregulares de mercado, aspira a consolidar y expandir las labores crediticias de las microfinancieras y los intermediarios, a que establezcan vínculos con otras instituciones y programas de microfinanzas, a robustecer su marco normativo, así como a optimizar su desarrollo organizacional.

Así, La H. Cámara de Diputados, en atención a sus responsabilidades como parte fiscalizadora del gasto público, dispuso la evaluación del *PRONAFIM* con base en criterios objetivos e imparciales. Este año la evaluación la realiza el *Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE)* y se desarrollará con el objetivo de cumplir con lo solicitado por la Cámara. Esta evaluación sigue los lineamientos generales presentados en los términos de referencia, en cumplimiento con el artículo 54, fracción IV, inciso (b) del PEF, que exige evaluar todos los programas a cargo del Ejecutivo Federal que involucren transferencias de recursos públicos a grupos focalizados de la población mexicana. El objetivo final de esta evaluación es suministrar información suficiente que contribuya a un proceso de mejora continua en la gestión y operación del *PRONAFIM*.

El análisis propuesto por el *CIDE* incluye, entre otras cosas, un análisis del nivel de cumplimiento de los objetivos planteado para el año 2006, el grado de

³⁴ Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006.

cobertura y la no discriminación hacia las mujeres en la asignación de créditos. Además, se estimará la congruencia, bajo los criterios de la técnica del marco lógico, entre lo que se establece como objetivo del programa y lo que se hace, se logra, se mide y se difunde. Finalmente, se analizará el impacto en el bienestar social de los beneficiarios del programa, el nivel de satisfacción de éstos con respecto de los servicios y atención recibida de las IMFs, un análisis de costo y de viabilidad financiera, así como el desarrollo de un diagnóstico organizativo.

Las conclusiones y recomendaciones que se obtienen después de evaluar el programa se establecen a continuación.

Del análisis de las modificaciones a la Reglas de Operación 2006 se desprenden las siguientes observaciones de carácter general. Primero, Considerando que no está bien definido lo que es un “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, su tamaño y conformación, así como su dinámica o la forma de medir su desarrollo, no resulta sencillo establecer la manera como el PRONAFIM pudiera intervenir para fomentarlo o consolidarlo. Es, de hecho, discutible si en realidad este “sistema” puede ser afectado por la participación de otros actores. Pareciera necesario, por tanto, que al interior de la organización se valore la pertinencia de mantener la relevancia dada a esta categoría en sus Reglas de Operación. Segundo, igual inconsistencia se observa al momento de determinar la existencia efectiva de una red de IMFs. En consecuencia, sería labor del programa determinar la pertinencia de crear e impulsar la vinculación y el establecimiento o no de redes. Si se resuelve qué procede entonces se deberá definir también su alcance, dimensión y propósito. Además, si se concluye mantener el objetivo de estructurar una red y generar vínculos, entonces corresponderá al PRONAFIM, por conducto del Comité Técnico del FINAFIM, determinar la estrategia respectiva con plazos y objetivos a cumplir. Tercera, las causas de la dificultad para evaluar profundamente tanto los resultados organizativos como las cadenas lógicas de la acción organizacional encuentran su razón precisamente en la limitada congruencia al momento de operativizar categorías y conceptos como los mencionados anteriormente. Cuarto, en términos generales, los cambios a las Reglas de Operación 2006 pueden considerarse como una continuidad de las actividades desarrolladas desde el surgimiento del programa: la formalización, consolidación y vigilancia de las Instituciones de Microfinanciamiento. Justamente, las modificaciones a las reglas profundizan los parámetros y términos al respecto y

es la manera primordial como el *FINAFIM* asume los riesgos presentes en toda actividad crediticia.

Por otra parte, el análisis sobre el cumplimiento y congruencia de los Procedimientos del PRONAFIM arroja los siguientes hallazgos. Primero, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con la Visión y Misión**. El programa no está dirigido, al menos en su primera fase de vida (2000-2006), hacia la creación, fomento y consolidación de un *sistema autosustentable* de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho. El esfuerzo actual, en términos de procedimientos, está ligado al fortalecimiento individual de algunas microfinanciadoras mediante la consolidación de su lógica operativa y de estructura. Una segunda fase (2006-2012), con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la *red* o *sistema* de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello. Segundo, de **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Reglas de Operación**. Se presenta un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las RO, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa, en particular, en las fases de operación, supervisión y la evaluación. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el PRONAFIM es congruente con las reglas operativas. No puede dejarse de mencionar, sin embargo, que algunos aspectos metodológicos merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa en función de los objetivos y propósitos que se han planteado, en particular la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones. Tercero, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Objetivos generales**. Los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMF (primer objetivo general). En términos procedimentales, sin embargo, no está tan claro que pueda cumplirse con la generación de oportunidades de autoempleo y de mayores ingresos para la población objetivo (segundo objetivo general), aún cuando puede existir un impacto en esta dirección. Cuarto, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Objetivos específicos**. Desde el análisis procedimental puede observarse que gran parte de los procesos analizados se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMF mediante la entrega de apoyos

crediticios y no crediticios (primer objetivo específico). El segundo objetivo específico, parece cumplirse en términos formales a través de la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. El diseño y estructura procedimental, sin embargo, no muestran congruencia con el tercer objetivo específico del programa, la entrega de apoyos a las IMF para la adquisición de software e infraestructura. En lo que respecta al cuarto objetivo específico, si bien los procesos para realizar evaluaciones externas e internas parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del PRONAFIM, ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMF. El quinto objetivo específico se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento, sin embargo, la falta de una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas en materia normativa, pueden socavar el establecimiento de estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera. El sexto objetivo específico del PRONAFIM es que el menor grado de congruencia muestra respecto a la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso: no se han encontrado herramientas normativas y organizacionales que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

Del análisis de los objetivos de impacto, de los mecanismos formales de definición de la acción del programa y de la dinámica de decisión observable a través de las actas del Comité es posible proponer una serie de lineamientos fundamentales para la creación de un marco lógico de acción del programa hacia el futuro. Estos lineamientos buscan guiar hacia el establecimiento formal y explícito de criterios de decisión que permitan a la organización identificar con mayor claridad los criterios y decisiones estratégicas para alcanzar los impactos esperados. Primero, **Impactos secuenciales y cruzados**. Parece necesario que la organización y el Comité establezcan con gran claridad la lógica de consecuencias y relaciones entre los siguientes elementos: la microfinanciadora como tal (gestación y evolución), el grupo de microfinanciadoras que componen la oferta (gestación y evolución), las condiciones específicas de la demanda (gestación y evolución). Una microfinanciadora exitosa puede ayudar a crear una oferta exitosa. Pero el camino que lleva de uno a otro requiere de mayor clarificación. Sin duda, las variables que hablan de salud financiera y buenas

prácticas contables forman parte de la ecuación, pero no son suficientes. ¿Cuándo una buena microfinanciadora cumple con su trabajo para generar el impacto buscado? ¿Cuáles son las etapas que vive una microfinanciadora y la red que éstas conforman para alcanzar el impacto buscado? ¿Existen estrategias diferenciadas que el programa debería tener en cuenta, dependiendo de tales etapas? Estas preguntas se repiten para el caso de la demanda: ¿cuáles son las etapas que vive la demanda? ¿cuál es la evolución ideal de un negocio financiado? ¿Cómo incentivar la demanda de mayor impacto? Segundo, **Criterios por etapas y control de la evolución.** Medir el impacto de este programa requiere avanzar en dos vías. Primero establecer las fases que la oferta y la demanda pueden experimentar, en conjunto y en cada parte que las compone (es decir, como sistema y tomando en cuenta a los elementos del sistema). Cada fase lleva su lógica y tiene sus énfasis. Es entendible que en una primera etapa la preocupación sea alcanzar la mayor cobertura y solidez financiera posible, pero es probable que en subsiguientes etapas sean elementos críticos cuestiones como eficacia y equidad (esto significa, respectivamente, que los apoyos lleguen a quien debe llegar, efectivamente y que lleguen a donde tiene más impacto, aunque pueda ser más costoso y riesgoso). Estas fases permitirán establecer el segundo elemento crítico: al ser un programa de intermediación, el impacto puede también ser dividido en etapas: impactos diferentes corresponden a etapas diferentes. La organización y sus actores requieren criterios claros para no perder de vista los objetivos finales, pero es igual de importante que tengan las herramientas e información para dirigir al programa e identificar las etapas de evocación de los impactos, que permitan decisiones estratégicas para incrementar la probabilidad de alcanzar los impactos. Tercero, **Portafolios social y económicamente efectivos.** Las microfinanciadoras, como organizaciones que requieren ser rentables, forman parte ya de un mercado inducido de microfinanciamiento. La demanda de este sistema es, sin duda, muy problemático, pues justamente es una demanda que encuentra condiciones muy difíciles para su desarrollo. Además, el programa tiene un objetivo explícito de impacto social sobre los más vulnerables. Esto hace necesario que el programa sea más sofisticado en su modelo lógico: no se puede alcanzar idealmente todos los objetivos, sino a través de un largo proceso de evolución del mercado y mediante intervenciones y regulaciones gubernamentales estratégicas, que se

adaptan y se diversifican en el tiempo. Por ejemplo, parece absolutamente necesario que el programa tenga una perspectiva técnica clara del portafolio social y económicamente óptimo que las microfinancieras y su red deben atender para alcanzar el impacto deseado. Siendo que estas organizaciones requieren ser rentables para existir, y dadas las condiciones de la demanda (justo lo que hace necesario un programa como este), implica que se requerirá generar criterios para lograr una mezcla óptima no sólo en términos económicos financieros (cuestión que hasta ahora el programa parece haber apostado) sino a un portafolio óptimo socialmente (por ejemplo, una mezcla entre créditos rentables de poco impacto social relativo y préstamos más riesgosos pero de alto impacto social relativo). Técnicamente, sin duda, hablar de un portafolio socialmente óptimo (y financieramente viable, por supuesto), es una cuestión de mayor complejidad, que implica un proceso de aprendizaje que es posible encontrar hoy día en el análisis de las actas, tal como hemos visto en este documento. En este tipo de portafolios no existe una regla universal financiera y económica, sino que implica un proceso de error y experimentación, de aprendizaje. Sin embargo, sin este esfuerzo, sería difícil hablar de un marco lógico creíble y funcional para un programa como PRONAFIM.

Con respecto al cumplimiento de metas y objetivos tenemos las siguientes conclusiones y recomendaciones. Primero, se tiene un cumplimiento de 125% en la acreditación de nuevas IMFs, lo cual implica un crecimiento de 7.05% con respecto a las IMFs activas a Diciembre de 2005. Segundo, se tiene un cumplimiento de 91.31% en el número de microcréditos otorgados. Un resultado satisfactorio es el otorgamiento de nuevas líneas de crédito en donde el cumplimiento se encuentra en 90%. Los resultados negativos se encuentran en la apertura de nuevas sucursales en donde se tiene menos de 50% de cumplimiento. Además, se tiene un cierto grado de concentración, tanto en la incorporación de nuevas IMFs como de nuevas sucursales. En este caso se recomienda poner especial atención para tratar de disminuir el grado de concentración del Programa. Además, es importante señalar que el *FINAFIM* no tuvo recursos suficientes provenientes del Presupuesto Federal, operando con recursos propios derivados de la recuperación de cartera, por lo que los resultados anteriores deben subrayarse como positivos. A pesar de lo anterior, se recomienda ampliar, tanto las líneas de crédito como los microcréditos,

para alcanzar a la población de ingresos más bajos, pues actualmente sólo una parte de los beneficiarios son agentes de los deciles más bajos.

Con respecto a la cobertura los resultados son altamente satisfactorios, pues se revierte la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Por un lado, reciben más del 75% de los microcréditos. Por otro lado, aunque reciben menores montos promedio que los hombres, la diferencia es menor a la que se tiene en los ingresos que reciben. Además, la diferencia entre montos promedio de crédito es menor a la diferencia promedio de ingreso, lo que indica que el programa también está ayudando a disminuir las diferencias entre las regiones del país. Sin embargo, en cuanto a la cobertura geográfica se tiene una concentración muy marcada en el Centro del país en donde el Estado de México y el Distrito Federal tienen más del 44% del total de créditos otorgados durante 2006. Nuevamente, se recomienda tratar de desconcentrar los apoyos. Finalmente, se tienen excelentes resultados en materia de capacitación, logrando un cumplimiento de casi 300%. Los resultados negativos se presentan en cuanto a la asistencia técnica donde sólo se apoyo a una IMF cuando se había planeado apoyar a 50. La justificación a este desempeño se debe a una readaptación de las políticas de fortalecimiento y desarrollo institucional del programa. Finalmente, las mujeres que son jefas de hogar reciben, en promedio, montos mayores que aquellas que no lo son, a pesar de que perciben menores ingresos. En este sentido, para esa proporción minoritaria de mujeres que son jefes de hogar y que reciben un microcrédito, si se está revirtiendo la discriminación sufrida en este mercado. Por otra parte, encontramos que los montos de crédito mayores están concentrados en los rangos de edad de 35-44 y de 55-64. En general, a mayor edad, mayor monto de crédito. Es importante notar, que este es un resultado de la muestra y no refleja la existencia o no de discriminación por edad, pues no sabemos las edades de todos lo que no recibieron crédito. Un último elemento a evaluar corresponde a la cobertura de la población indígena por parte del Programa. Este sector de la población se ha caracterizado por su marginación en todos los rubros económicos, por lo que el mercado de crédito no es la excepción. Lo que tenemos en este caso es que este programa concentra sus beneficiarios (91.45% de ellos) en las poblaciones donde a lo más 10% habla una lengua indígena. Además, también reciben montos mayores en promedio. Por lo tanto, en este rubro, le programa presenta un saldo desfavorable.

Con respecto al impacto social del programa podemos concluir que el *PRONAFIM* generó un aumento en el bienestar del hogar de los beneficiarios. Sin embargo, es importante matizar este resultado pues sólo contamos con información dura en un punto del tiempo. Para concluir de manera categórica que el programa induce un aumento en el bienestar en el largo plazo; es decir, un aumento permanente en el nivel de vida de los hogares, sería necesario cuando menos un segundo punto de información para los mismos usuarios. A pesar de estos problemas técnicos, los beneficiarios reportan haber percibido un aumento en el bienestar del hogar, el cual atribuyen al crédito recibido. En segundo lugar, se encuentran impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido, con algunas divergencias regionales. Una posible explicación de estos hallazgos es que los beneficiarios son diferentes con respecto a la rapidez con la que asimilan la dinámica de los mercados financieros. En un extremo, podemos tener agentes que hacen del microcrédito una forma de vida, en la cual se dedican solicitar crédito para financiar su gasto corriente (lo cual se encuentra en los datos), sin tener ninguna actividad productiva. En el otro extremo, tenemos a los agentes que ya se insertaron en el mercado financiero y toman sus decisiones en función de plazos, tasas de interés, historial crediticio, etc. El tener estos dos grupos de agentes, además de todos los estadios intermedios, podría estar generando los resultados anteriores. Nuevamente, para concluir en cualquiera de los dos sentidos se requiere de información adicional a través del tiempo. Finalmente, se realiza un análisis sobre los impactos en la capacidad empresarial de los beneficiados encontrando resultados interesantes. Por un lado se encuentra que los objetivos del programa se cumplen en términos de que el mayor número de créditos se reconoce que se utilizan para negocios. Sin embargo, se encuentra que un porcentaje de los microcréditos están financiando actividades de la economía informal, en particular puestos ambulantes en la vía pública y tianguis. Esto es así pues las actividades de la economía informal están vinculadas a la naturaleza de los micronegocios en México. Por otra parte, se encuentra que la mayor parte de los microempresarios utilizaron fuentes internas de financiamiento. Sin embargo se encuentra una diferencia en la que los viejos acreditados iniciaron su negocio con apoyo de una microfinanciera en mayor medida que los nuevos acreditados, contando también con una mayor proporción de socios que los nuevos

acreditados. Además, se encuentra que la mayoría de estos micronegocios son a nivel familiar e individual, por lo que un número importante (48%) no contó con empleados. De los que si contrata empleados, aproximadamente una cuarta parte que contrata a familiares. Finalmente, solo entre 30 y 40% de los encuestados contó con trabajadores permanentes.

El análisis de costos y de viabilidad financiera arroja resultados satisfactorios. Primero, todas las IMFs se encuentran en condiciones de liquidez adecuadas y son solventes en el largo plazo. Segundo, todas las IMFs, con excepción de las micro, presentan indicadores adecuados de rentabilidad. Tercero, la cartera vencida como proporción de la total se encuentra dentro de los estándares internacionales promedio. Cuarto, entre más pequeña es la IMF, más depende de los recursos del *PRONAFIM*. Quinto, las cifras de manejo de riesgo lucen bajas para las IMFs, por lo que es necesario trabajar en que por lo menos alcancen el 5 por ciento en promedio de mediadas preventivas de riesgos. Sexto, el *PRONAFIM* se encuentra tan sólo un poco arriba de financiera rural. El resto de las instituciones financieras de desarrollo presentan cifras muy altas. En este sentido el *PRONAFIM* es muy eficiente. Debe recordarse que es difícil afirmar tal cosa, ya que, por ejemplo, Bancomext ha tenido problemas con alguna recuperación de créditos con el gobierno de Cuba, en el que se ha convertido en un aspecto político, más que financiero. Así, para el resto de cada una de las instituciones es necesario elaborar un estudio, lo cual está más allá de este trabajo. Finalmente, en tan solo un periodo corto de tiempo (cinco años), el programa parece contar con solidez financiera.

Con respecto al nivel de satisfacción de los beneficiarios tenemos que éstos encuentran el proceso de solicitar crédito como un trámite sencillo. También encontramos que los costos de acceder al mercado de crédito mediante un tipo de solicitud individual son en términos temporales menores que los correspondientes a la solicitud grupal. Por otra parte encontramos que los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano, como salud y educación, mientras que los clientes leales los utilizan en la inversión de su negocio. Por el contrario, los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio

como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

Finalmente, con respecto a los proyectos productivos apoyados por *PRONAFIM* tenemos que el giro más frecuente es el dedicado a prestar servicios. Le siguen otros negocios y la venta de alimentos. Segundo, la mayoría de los negocios de ventas de alimentos se localiza en el hogar. Por el contrario, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar, fuera del hogar, donde realizar sus actividades. Tercero, se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura. Dichos hogares también son quienes poseen un mayor consumo promedio, acompañados por los hogares cuyos acreditados se dedican a la prestación de servicios. Cuarto, las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos, mientras que los negocios que presentan un mayor gasto son las manufacturas. Finalmente, se encontró que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con el mayor número de nuevos y viejos acreditados, mientras que las solicitudes grupales son más comunes en otros negocios y las individuales son más frecuentes en las manufacturas.

RESUMEN EJECUTIVO

Evaluación de Resultados del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM)

Correspondiente al Ejercicio Fiscal 2006

Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C.



Equipo:

Victor G. Carreón Rodríguez (Responsable)

David Arellano Gault

Gustavo A. Del Angel Mobarak

Fausto Hernández Trillo

G. Alfredo Ramírez

México, D. F., Mayo de 2007

Este resumen ejecutivo fue preparado para el FIDEICOMISO DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (FINAFIM) mediante el contrato No. FPNFM SERV 26/2006. El trabajo fue coordinado por Víctor G. Carreón Rodríguez (responsable), David Arellano Gault, Gustavo A. Del Angel Mobarak, Fausto Hernández Trillo y G. Alfredo Ramírez, profesores-investigadores del Centro de Investigación y Docencia Económicas A.C. El trabajo de ayuda de investigación corrió a cargo de Efraín Coronilla, Walter Lepore, Saidé A. Salazar Altamirano y Malena Svarch Pérez. El contenido de esta evaluación es responsabilidad total de los coordinadores.

Introducción

Como programa de gobierno, el Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario (*PRONAFIM*) tiene la misión de impulsar y fomentar un sistema de instituciones de microfinanciamiento e intermediarios, cuyo objetivo es financiar a grupos solidarios o beneficiarios individuales en condición de pobreza “con proyectos viables de ser financiados”.¹ La forma como el programa pretende fortalecer el sector microfinanciero es con el otorgamiento de créditos en condiciones preferenciales a las instituciones microfinancieras (IMFs) para que éstas, a su vez, otorguen microcréditos a la población objetivo. El *PRONAFIM* también contempla dar apoyos crediticios para que las propias instituciones de microfinanciamiento adquieran mobiliario, equipo de cómputo, establezcan sucursales, reciban asistencia técnica y capacitación.

Esta intervención gubernamental, que debe ser interpretada como un intento por paliar condiciones irregulares de mercado, aspira a consolidar y expandir las labores crediticias de las microfinancieras y los intermediarios, a que establezcan vínculos con otras instituciones y programas de microfinanzas, a robustecer su marco normativo, así como a optimizar su desarrollo organizacional.

Así, La H. Cámara de Diputados, en atención a sus responsabilidades como parte fiscalizadora del gasto público, dispuso la evaluación del *PRONAFIM* con base en criterios objetivos e imparciales. Este año la evaluación la realiza el *Centro de Investigación y Docencia Económicas, A. C. (CIDE)* y se desarrollará con el objetivo de cumplir con lo solicitado por la Cámara. Esta evaluación sigue los lineamientos generales presentados en los términos de referencia, en cumplimiento con el artículo 54, fracción IV, inciso (b) del PEF, que exige evaluar todos los programas a cargo del Ejecutivo Federal que involucren transferencias de recursos públicos a grupos focalizados de la población mexicana. El objetivo final de esta evaluación es suministrar información suficiente que contribuya a un proceso de mejora continua en la gestión y operación del *PRONAFIM*.

El análisis propuesto por el *CIDE* incluye, entre otras cosas, un análisis del nivel de cumplimiento de los objetivos planteado para el año 2006, el grado de cobertura y la no discriminación hacia las mujeres en la asignación de créditos.

¹ Cfr. Acuerdo por el que se determinan las reglas de operación e indicadores de resultados para la asignación del subsidio canalizado a través del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario para el ejercicio fiscal 2006.

Además, se estimará la congruencia, bajo los criterios de la técnica del marco lógico, entre lo que se establece como objetivo del programa y lo que se hace, se logra, se mide y se difunde. Finalmente, se analizará el impacto en el bienestar social de los beneficiarios del programa, el nivel de satisfacción de éstos con respecto de los servicios y atención recibida de las IMFs, un análisis de costo y de viabilidad financiera, así como el desarrollo de un diagnóstico organizativo.

Las **conclusiones y recomendaciones** que se obtienen después de evaluar el programa se establecen a continuación.

Modificaciones a la Reglas de Operación 2006

De este análisis se desprenden las siguientes observaciones de carácter general.

Primera, considerando que no está bien definido lo que es un “Sistema de Instituciones de Microfinanciamiento”, su tamaño y conformación, así como su dinámica o la forma de medir su desarrollo, no resulta sencillo establecer la manera como el PRONAFIM pudiera intervenir para fomentarlo o consolidarlo. Es, de hecho, discutible si en realidad este “sistema” puede ser afectado por la participación de otros actores. Pareciera necesario, por tanto, que al interior de la organización se valore la pertinencia de mantener la relevancia dada a esta categoría en sus Reglas de Operación.

Segunda, igual inconsistencia se observa al momento de determina la existencia efectiva de una red de IMFs. En consecuencia, sería labor del programa determinar la pertinencia de crear e impulsar la vinculación y el establecimiento o no de redes. Si se resuelve qué procede entonces se deberá definir también su alcance, dimensión y propósito. Además, si se concluye mantener el objetivo de estructurar una red y generar vínculos, entonces corresponderá al PRONAFIM, por conducto del Comité Técnico del FINAFIM, determinar la estrategia respectiva con plazos y objetivos a cumplir.

Tercera, las causas de la dificultad para evaluar profundamente tanto los resultados organizativos como las cadenas lógicas de la acción organizacional encuentran su razón precisamente en la limitada congruencia al momento de operativizar categorías y conceptos como los mencionados anteriormente.

Cuarto, en términos generales, los cambios a las Reglas de Operación 2006 pueden considerarse como una continuidad de las actividades desarrolladas

desde el surgimiento del programa: la formalización, consolidación y vigilancia de las Instituciones de Microfinanciamiento. Justamente, las modificaciones a las reglas profundizan los parámetros y términos al respecto y es la manera primordial como el *FINAFIM* asume los riesgos presentes en toda actividad crediticia.

Cumplimiento y congruencia de los Procedimientos

Por otra parte, el análisis sobre el cumplimiento y congruencia de los Procedimientos del *PRONAFIM* arroja los siguientes hallazgos.

Primero, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con la Visión y Misión**. El programa no está dirigido, al menos en su primera fase de vida (2000-2006), hacia la creación, fomento y consolidación de un *sistema autosustentable* de instituciones de microfinanciamiento propiamente dicho. El esfuerzo actual, en términos de procedimientos, está ligado al fortalecimiento individual de las microfinanciadoras mediante la consolidación de su lógica operativa, de estructura y el desempeño financiero. Una segunda fase (2006-2012), con base en los propios objetivos generales del programa, requeriría una definición más clara de la *red o sistema* de instituciones de microfinanciamiento para desarrollar actividades y procedimientos específicos para ello.

Segundo, de **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Reglas de Operación**. Se presenta un alto grado de correspondencia entre las disposiciones y lineamientos planteados en las RO, y el diseño y organización de procesos vitales para el funcionamiento del programa, en particular, en las fases de operación, supervisión y la evaluación. En términos formales, puede determinarse que la dotación de procesos con los que cuenta el PRONAFIM es congruente con las reglas operativas. No puede dejarse de mencionar, sin embargo, que algunos aspectos metodológicos merecen atención para mejorar la eficiencia y eficacia del programa en función de los objetivos y propósitos que se han planteado, en particular la falta de una metodología explícita, puntual y documentada mediante la cual el Comité Técnico toma decisiones.

Tercero, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Objetivos generales**. Los procesos analizados parecen estar dirigidos principalmente a consolidar al sector microfinanciero a través de una atención individual de las IMF (primer objetivo general). En términos procedimentales, sin embargo, no está tan claro que pueda cumplirse con la generación de oportunidades de autoempleo y

de mayores ingresos para la población objetivo (segundo objetivo general), aún cuando puede existir un impacto en esta dirección.

Cuarto, de la **Congruencia de los procesos del PRONAFIM con sus Objetivos específicos**. Desde el análisis procedimental puede observarse que gran parte de los procesos analizados se enfocan principalmente en la consolidación y expansión de las IMF mediante la entrega de apoyos crediticios y no crediticios (primer objetivo específico). El segundo objetivo específico, parece cumplirse en términos formales a través de la realización de cursos de capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios. El diseño y estructura procedimental, sin embargo, no muestran congruencia con el tercer objetivo específico del programa, la entrega de apoyos a las IMF para la adquisición de software e infraestructura. En lo que respecta al cuarto objetivo específico, si bien los procesos para realizar evaluaciones externas e internas parecen cumplir con la difusión de los resultados y del impacto del PRONAFIM, ninguno de los procesos analizados parece estar dirigido puntualmente al desarrollo de redes de cooperación entre las IMF. El quinto objetivo específico se cumple parcialmente a través del proceso de visitas de seguimiento, sin embargo, la falta de una metodología precisa para la corrección de anomalías y para el establecimiento de acciones correctivas para subsanar estas fallas, pueden socavar el establecimiento de estrategias focalizadas según el tipo de institución microfinanciera. El sexto objetivo específico del PRONAFIM es que el menor grado de congruencia muestra respecto a la dotación de procesos con los que cuenta el fideicomiso: no se han encontrado herramientas normativas y organizacionales que permitan promover acciones coordinadas con otras instancias de gobierno (en cualquiera de los tres niveles) o instituciones privadas.

Decisiones estratégicas para alcanzar los impactos esperados

Del análisis de los objetivos de impacto, de los mecanismos formales de definición de la acción del programa y de la dinámica de decisión observable a través de las actas del Comité es posible proponer una serie de lineamientos fundamentales para la creación de un marco lógico de acción del programa hacia el futuro. Estos lineamientos buscan guiar hacia el establecimiento formal y explícito de criterios de decisión que permitan a la organización identificar con

mayor claridad los criterios y decisiones estratégicas para alcanzar los impactos esperados.

Primero, Impactos secuenciales y cruzados. Parece necesario que la organización y el Comité establezcan con gran claridad la lógica de consecuencias y relaciones entre los siguientes elementos: la microfinanciadora como tal (gestación y evolución), el grupo de microfinanciadoras que componen la oferta (gestación y evolución), las condiciones específicas de la demanda (gestación y evolución). Una microfinanciadora exitosa puede ayudar a crear una oferta exitosa. Pero el camino que lleva de uno a otro requiere de mayor clarificación. Sin duda, las variables que hablan de salud financiera y buenas prácticas contables forman parte de la ecuación, pero no son suficientes. ¿Cuándo una buena microfinanciadora cumple con su trabajo para generar el impacto buscado? ¿Cuáles son las etapas que vive una microfinanciadora y la red que éstas conforman para alcanzar el impacto buscado? ¿Existen estrategias diferenciadas que el programa debería tener en cuenta, dependiendo de tales etapas? Estas preguntas se repiten para el caso de la demanda: ¿cuáles son las etapas que vive la demanda? ¿Cuál es la evolución ideal de un negocio (o del nivel de vida del beneficiario y de su hogar) financiado? ¿Cómo incentivar la demanda de mayor impacto?

Segundo, Criterios por etapas y control de la evolución. Medir el impacto de este programa requiere avanzar en dos vías. Primero establecer las fases que la oferta y la demanda pueden experimentar, en conjunto y en cada parte que las compone (es decir, como sistema y tomando en cuenta a los elementos del sistema). Cada fase lleva su lógica y tiene sus énfasis. Es entendible que en una primera etapa la preocupación sea alcanzar la mayor cobertura y solidez financiera posible, pero es probable que en subsiguientes etapas sean elementos críticos cuestiones como eficacia y equidad (esto significa, respectivamente, que los apoyos lleguen a quien debe llegar, efectivamente y que lleguen a donde tiene más impacto, aunque pueda ser más costoso y riesgoso). Estas fases permitirán establecer el segundo elemento crítico: al ser un programa de intermediación, el impacto puede también ser dividido en etapas: impactos diferentes corresponden a etapas diferentes. La organización y sus actores requieren criterios claros para no perder de vista los objetivos finales, pero es igual de importante que tengan las herramientas e información para dirigir al programa

e identificar las etapas de evocación de los impactos, que permitan decisiones estratégicas para incrementar la probabilidad de alcanzar los impactos.

*Tercero, **Portafolios social y económicamente efectivos.*** Las microfinanciadoras, como organizaciones que requieren ser rentables, forman parte ya de un mercado inducido de microfinanciamiento. La demanda de este sistema es, sin duda, muy problemático, pues justamente es una demanda que encuentra condiciones muy difíciles para su desarrollo. Además, el programa tiene un objetivo explícito de impacto social sobre los más vulnerables. Esto hace necesario que el programa sea más sofisticado en su modelo lógico: no se puede alcanzar idealmente todos los objetivos, sino a través de un largo proceso de evolución del mercado y mediante intervenciones y regulaciones gubernamentales estratégicas, que se adaptan y se diversifican en el tiempo. Por ejemplo, parece absolutamente necesario que el programa tenga una perspectiva técnica clara del portafolio social y económicamente óptimo que las microfinanciadoras y su red deben atender para alcanzar el impacto deseado. Siendo que estas organizaciones requieren ser rentables para existir, y dadas las condiciones de la demanda (justo lo que hace necesario un programa como este), implica que se requerirá generar criterios para lograr una mezcla óptima no sólo en términos económicos financieros (cuestión que hasta ahora el programa parece haber apostado) sino a un portafolio óptimo socialmente (por ejemplo, una mezcla entre créditos rentables de poco impacto social relativo y préstamos más riesgosos pero de alto impacto social relativo). Técnicamente, sin duda, hablar de un portafolio socialmente óptimo (y financieramente viable, por supuesto), es una cuestión de mayor complejidad, que implica un proceso de aprendizaje que es posible encontrar hoy día en el análisis de las actas, tal como hemos visto en este documento. En este tipo de portafolios no existe una regla universal financiera y económica, sino que implica un proceso de error y experimentación, de aprendizaje. Sin embargo, sin este esfuerzo, sería difícil hablar de un marco lógico creíble y funcional para un programa como PRONAFIM.

Hacia una estrategia organizacional para el PRONAFIM

Para dar un primer paso en esta dirección podría tomarse en consideración el siguiente cuadro.

Portafolios social y económicamente efectivos

		IMPACTO	
		+	-
RIESGO	+	I ESTRATEGIA DE APOYO CRÍTICO	II ESTRATEGIA POR EXCEPCIÓN
	-	IV ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA Y SOCIAL	III ESTRATEGIA DE CONSOLIDACIÓN FINANCIERA SIMPLE

Fuente: Elaboración propia

En este caso, por Estrategia de Apoyo Crítico se entiende un portafolio “socialmente estratégico”, pues si bien el riesgo de los proyectos de este cuadrante es relativamente alto, también lo es su impacto en aspectos socioeconómicos. La Estrategia por Excepción se refiere a un portafolio “socialmente rechazable” dado que no sólo el riesgo es alto (lo que se refleja en tasas de interés altas para la población objetivo), sino que además el impacto que genera esta combinación es relativamente pobre. Por Estrategia de Consolidación Financiera Simple se entiende un portafolio “cómodo” financieramente para las IMFs pues otorgan créditos a niveles de riesgo (y tasas de interés) reducidas, pero que no generan un impacto socioeconómico relevante, uno de los objetivos fundamentales del programa. Por último, el portafolio de Estrategia de Consolidación Financiera se refiere a una situación financiera y socialmente deseable pues a bajos niveles de riesgo y tasas de interés se está generando un impacto socioeconómico considerable.

Este cuadro parte del supuesto que el programa está actuando en la generación de un mercado de crédito, diferente a aquellos mercados de la banca tradicional. En este mercado, el de micro financiamiento, el impacto social es fundamental, pero se asume que no podrá ser atendido si no es en condiciones de una oferta que sea sustentable, rentable, atractiva, como en cualquier mercado. La mezcla adecuada o la combinación del portafolio pareciera ser una decisión estratégica del *FINAFIM*, debido a las particularidades

de este mercado, donde la oferta tenderá a moverse hacia parámetros de bajo riesgo y bajo impacto (por ser más estables y rentables).

De acuerdo con este cuadro, existen portafolios estratégicos diferentes que implican resultados particulares en el impacto y reacomodos lógicos de la oferta, bajo una lógica de racionalidad y rentabilidad. Con el objeto de hacer rentable la oferta de créditos, el *FINAFIM* ha buscado consolidar una oferta en el cuadrante IV, donde las IMFs, como oferta, puede satisfacer a un cierto tipo de demanda a través de otorgar créditos a la población objetivo a niveles controlables de riesgo (y en consecuencia, a tasa de interés muy convenientes), acompañados de un impacto social alto. Sin duda las IMFs, como cualquier organismo crediticio, pretende mantenerse en niveles controlables de riesgo, sin embargo, no es igualmente evidente que de forma natural tengan como prioridad otorgar créditos a proyectos que potencialmente pueden tener un impacto social alto. Por lo tanto, puede existir cierta tendencia de las IMFs a moverse hacia el cuadrante III, lo que implica una situación financiera “cómoda” para las IMFs, pero de bajo impacto social, uno de los objetivos del *FINAFIM*.

El cuadrante I, por otra parte, muestra una estrategia que requiere considerar los casos donde el apoyo, si bien riesgoso, es socialmente crítico. El portafolio en esta estrategia es de alto riesgo pero se necesita -en aras del impacto social y la continuidad del mercado- que existan incentivos para apoyar, con cálculo racional a proyectos en este cuadrante. Este es un cuadrante crítico a la regulación del *FINAFIM*, ya que la lógica de rentabilidad del mercado tenderá a desplazarse fuera de este cuadrante, a menos que exista regulación e incentivos para ello. En este cuadrante se encuentran no sólo proyectos riesgosos (por la naturaleza de la demanda en este mercado) sino probablemente dispersos y con potencial difícil de calcular. Se desprende de lo anterior que alcanzar esta situación puede ser sumamente complejo pues deben considerarse dos lógicas en principio contrastante: la búsqueda de beneficios y viabilidad para las IMFs (lo cual empuja a las instituciones de microcréditos a moverse hacia la zona de riesgo bajo) y el logro de los objetivos del *PRONAFIM*, que implicaría dirigirse a la zona de alto impacto, debido a los costos de transacción para medir con claridad la potencialidad de proyectos devenidos de la parte más vulnerable (y probablemente la más necesitada) de la demanda.

Es en este ámbito, al igual que en el caso de las IMFs que se encuentran en el cuadrante III, donde precisamente la intervención y regulación gubernamental debe mantenerse como fundamental, con el fin de regular el mercado de microcréditos para tomar riesgos en proyectos de alto impacto potencial. La estrategia del portafolio apuntaría entonces, por un lado, a impulsar o mantener un núcleo determinado y estable de IMFs dedicadas a otorgar créditos de alto riesgo y de alto impacto (cuadrante I); y, por otro, para inducir a instituciones en el cuadrante III (bajo impacto) y estimularlos a otorgar créditos que implican un impacto mayor (desplazamiento hacia los cuadrantes I o IV).

El cuadrante II, por último, muestra una combinación riesgo/impacto que el *FINAFIM* podría mantener en su portafolio sólo de manera excepcional, dada la naturaleza del impacto o de los proyectos específicos, pero no sería una parte estratégica del propio portafolio.

En síntesis, el *FINAFIM*, de acuerdo al segmento del mercado de crédito (microcréditos) que intenta cubrir y la población objetivo que busca afectar, debería alcanzar una combinación de portafolio mayormente concentrada en el cuadrante I. Esto permitiría al programa lograr el cumplimiento de los objetivos de carácter social (principalmente, creación de oportunidades para la población de bajos ingresos en zonas de marginación), acompañado de la estabilidad y viabilidad económica y financiera que las IMFs requieren para garantizar una oferta de microcréditos eficiente, eficaz y oportuna.

Cumplimiento de Metas y Objetivos

Con respecto al cumplimiento de metas y objetivos tenemos las siguientes conclusiones y recomendaciones.

Primero, se tiene un cumplimiento de 125% en la acreditación de nuevas IMFs, lo cual implica un crecimiento de 7.05% con respecto a las IMFs activas a Diciembre de 2005.

Segundo, se tiene un cumplimiento de 91.31% en el número de microcréditos otorgados. Un resultado satisfactorio es el otorgamiento de nuevas líneas de crédito en donde el cumplimiento se encuentra en 90%. Los resultados negativos se encuentran en la apertura de nuevas sucursales en donde se tiene menos de 50% de cumplimiento. Además, se tiene un cierto grado de concentración, tanto en la incorporación de nuevas IMFs como de nuevas sucursales. En este caso se

recomienda poner especial atención para tratar de disminuir el grado de concentración del Programa. Además, es importante señalar que el FINAFIM no tuvo recursos suficientes provenientes del Presupuesto Federal, operando con recursos propios derivados de la recuperación de cartera, por lo que los resultados anteriores deben subrayarse como positivos. A pesar de lo anterior, se recomienda ampliar, tanto las líneas de crédito como los microcréditos, para alcanzar a la población de ingresos más bajos, pues actualmente sólo una parte de los beneficiarios son agentes de los déciles más bajos.

Cobertura del Programa

Con respecto a la cobertura del programa los resultados son altamente satisfactorios.

Primero, se revierte la discriminación de género que han sufrido las mujeres en el sector productivo. Por un lado, reciben más del 75% de los microcréditos. Por otro lado, aunque reciben menores montos promedio que los hombres, la diferencia es menor a la que se tiene en los ingresos que reciben. Además, la diferencia entre montos promedio de crédito es menor a la diferencia promedio de ingreso, lo que indica que el programa también está ayudando a disminuir las diferencias entre las regiones del país.

Segundo, en cuanto a la cobertura geográfica se tiene una concentración muy marcada en el Centro del país en donde el Estado de México y el Distrito Federal tienen más del 44% del total de créditos otorgados durante 2006. Nuevamente, se *recomienda* tratar de desconcentrar los apoyos.

Tercero, se tienen excelentes resultados en materia de *capacitación*, logrando un cumplimiento de casi 300%. Los resultados negativos se presentan en cuanto a la asistencia técnica donde sólo se apoyo a una IMF cuando se había planeado apoyar a 50. La justificación a este desempeño se debe a una readaptación de las políticas de fortalecimiento y desarrollo institucional del programa.

Cuarto, las mujeres que son jefas de hogar reciben, en promedio, montos mayores que aquellas que no lo son, a pesar de que perciben menores ingresos. En este sentido, para esa proporción minoritaria de mujeres que son jefes de hogar y que reciben un microcrédito, si se está revirtiendo la discriminación sufrida en este mercado.

Quinto, encontramos que los montos de crédito mayores están concentrados en los rangos de edad de 35-44 y de 55-64. En general, a mayor edad, mayor monto de crédito. Es importante notar, que este es un resultado de la muestra y no refleja la existencia o no de discriminación por edad, pues no sabemos las edades de todos lo que no recibieron crédito.

Sexto, un último elemento a evaluar corresponde a la cobertura de la población indígena por parte del Programa. Este sector de la población se ha caracterizado por su marginación en todos los rubros económicos, por lo que el mercado de crédito no es la excepción. Lo que tenemos en este caso es que este programa concentra sus beneficiarios (91.45% de ellos) en las poblaciones donde a lo más 10% de los habitantes habla una lengua indígena. Además, también reciben montos mayores en promedio. Por lo tanto, en este rubro, el programa presenta un saldo desfavorable.

Impacto Social del Programa

Con respecto al impacto social del programa podemos concluir lo siguiente.

Primero, el PRONAFIM generó un aumento en el bienestar del hogar de los beneficiarios. Sin embargo, es importante matizar este resultado pues sólo contamos con información dura en un punto del tiempo. Para concluir de manera categórica que el programa induce un aumento en el bienestar en el largo plazo; es decir, un aumento permanente en el nivel de vida de los hogares, sería necesario cuando menos un segundo punto de información para los mismos usuarios.

Segundo, a pesar de estos problemas empíricos, los beneficiarios reportan haber percibido un aumento en el bienestar del hogar, el cual atribuyen al crédito recibido.

Tercero, se encuentran impactos en la cultura del ahorro y pago del crédito recibido, con algunas divergencias regionales. Una posible explicación de estos hallazgos es que los beneficiarios son diferentes con respecto a la rapidez con la que asimilan la dinámica de los mercados financieros. En un extremo, podemos tener agentes que hacen del microcrédito una forma de vida, en la cual se dedican solicitar crédito para financiar su gasto corriente (lo cual se encuentra en los datos), sin tener ninguna actividad productiva. En el otro extremo, tenemos a los

agentes que ya se insertaron en el mercado financiero y toman sus decisiones en función de plazos, tasas de interés, historial crediticio, etc. El tener estos dos grupos de agentes, además de todos los estadios intermedios, podría estar generando los resultados anteriores. Nuevamente, para concluir en cualquiera de los dos sentidos se requiere de información adicional a través del tiempo.

Cuarto, se realiza un análisis sobre los impactos en la capacidad empresarial de los beneficiados encontrando resultados interesantes. Por un lado se encuentra que los objetivos del programa se cumplen en términos de que el mayor número de créditos se reconoce que se utilizan para negocios. Sin embargo, se encuentra que un porcentaje de los microcréditos están financiando actividades de la economía informal, en particular puestos ambulantes en la vía pública y tianguis. Esto es así pues las actividades de la economía informal están vinculadas a la naturaleza de los micronegocios en México. Por otra parte, se encuentra que la mayor parte de los microempresarios utilizaron fuentes internas de financiamiento. Sin embargo se encuentra una diferencia en la que los viejos acreditados iniciaron su negocio con apoyo de una microfinanciera en mayor medida que los nuevos acreditados, contando también con una mayor proporción de socios que los nuevos acreditados. Además, se encuentra que la mayoría de estos micronegocios son a nivel familiar e individual, por lo que un número importante (48%) no contó con empleados. De los que si contrata empleados, aproximadamente una cuarta parte que contrata a familiares. Finalmente, solo entre 30 y 40% de los encuestados contó con trabajadores permanentes.

Análisis de Costos y de Viabilidad Financiera

El análisis de costos y de viabilidad financiera arroja resultados satisfactorios.

Primero, todas las IMFs se encuentran en condiciones de liquidez adecuadas y son solventes en el largo plazo.

Segundo, todas las IMFs, con excepción de las micro, presentan indicadores adecuados de rentabilidad.

Tercero, la cartera vencida como proporción de la total se encuentra dentro de los estándares internacionales promedio.

Cuarto, entre más pequeña es la IMF, más depende de los recursos del PRONAFIM.

Quinto, las cifras de manejo de riesgo lucen bajas para las IMFs, por lo que es necesario trabajar en que por lo menos alcancen el 5 por ciento en promedio de mediadas preventivas de riesgos.

Sexto, el PRONAFIM se encuentra tan sólo un poco arriba de financiera rural. El resto de las instituciones financieras de desarrollo presentan cifras muy altas. En este sentido el PRONAFIM es muy eficiente. Debe recordarse que es difícil afirmar tal cosa, ya que, por ejemplo, Bancomext ha tenido problemas con alguna recuperación de créditos con el gobierno de Cuba, en el que se ha convertido en un aspecto político, más que financiero. Así, para el resto de cada una de las instituciones es necesario elaborar un estudio, lo cual está más allá de este trabajo.

Séptimo, en tan solo un periodo corto de tiempo (cinco años), el programa parece contar con solidez financiera.

Satisfacción de los Beneficiarios

Con respecto al nivel de satisfacción de los beneficiarios tenemos los siguientes resultados.

Primero, encuentran el proceso de solicitar crédito como un trámite sencillo.

Segundo, los costos de acceder al mercado de crédito mediante un tipo de solicitud individual son en términos temporales menores que los correspondientes a la solicitud grupal.

Tercero, los individuos no leales utilizan el crédito en gastos relacionados con capital humano, como salud y educación, mientras que los clientes leales los utilizan en la inversión de su negocio. Por el contrario, los individuos leales y que piensan que el servicio es muy bueno pagan tasas de interés menores que aquellos individuos que no son leales. Los individuos que califican el servicio como bueno, no presentan diferencias significativas entre las tasas de interés que pagan. Sin embargo, los individuos que califican el servicio como regular y son leales, están dispuestos a pagar tasas mayores que aquéllos que no son leales.

Proyectos Productivos

Finalmente, con respecto a los proyectos productivos apoyados por PRONAFIM tenemos resultados congruentes con los objetivos del programa.

Primero, el giro más frecuente es el dedicado a prestar servicios. Le siguen otros negocios y la venta de alimentos.

Segundo, la mayoría de los negocios de ventas de alimentos se localiza en el hogar. Por el contrario, el sector servicios se caracteriza por tener un lugar, fuera del hogar, donde realizar sus actividades.

Tercero, se aprecia que las empresas que obtienen los créditos más altos son las que se dedican a la manufactura. Dichos hogares también son quienes poseen un mayor consumo promedio, acompañados por los hogares cuyos acreditados se dedican a la prestación de servicios.

Cuarto, las empresas con mayor ingreso promedio son aquellas dedicadas a la venta de alimentos, mientras que los negocios que presentan un mayor gasto son las manufacturas.

Quinto, se encontró que las empresas que se dedican a la prestación de servicios son las que cuentan con el mayor número de nuevos y viejos acreditados, mientras que las solicitudes grupales son más comunes en otros negocios y las individuales son más frecuentes en las manufacturas.

Reflexionando sobre estos resultados y considerando el futuro de nuestra economía, se recomienda la continuidad del Programa, con algunos ajustes (mencionados en las recomendaciones vertidas), para cumplir a cabalidad lo establecido en las reglas de operación y alcanzar totalmente las metas trazadas en materia de cobertura, viabilidad financiera e impacto social.

Por lo tanto, dados los resultados positivos en los rubros de impacto social, cumplimiento de objetivos, viabilidad financiera de las IMFs y solidez financiera del Programa, SE RECOMIENDA la continuidad del mismo, con los ajustes referentes al estado organizacional del programa y las recomendaciones en materia de cobertura y concentración de los apoyos.

ANEXO 1: CAMBIOS REGISTRADO EN LAS REGLAS DE OPERACIÓN 2006 RESPECTO DE LAS REGLAS DE OPERACIÓN 2005 DEL PROGRAMA NACIONAL DE FINANCIAMIENTO AL MICROEMPRESARIO (PRONAFIM)

Reglas de Operación 2005	Reglas de Operación 2006	Sentido de la modificación
CONSIDERANDO [...] Que derivado de la ejecución del PRONAFIM durante el año 2004, se detectaron aspectos nuevos a incluir y modificaciones a las reglas de operación, que contribuirán a hacer más flexibles, eficientes, efectivos y oportunos los apoyos económicos otorgados en beneficio de la población marginada, y Que con objeto de asegurar una aplicación eficiente, eficaz, oportuna, equitativa y transparente de los recursos públicos, el artículo 52 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2005 establece que los programas a que se refiere el anexo 14 del propio ordenamiento, se sujetarán a las reglas de operación, mismas que deberán ser emitidas por las dependencias de la Administración Pública Federal, previa autorización de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Función Pública, y que el anexo 14 del citado ordenamiento incluye al PRONAFIM entre los programas de la Secretaría de Economía que deben sujetarse a las reglas de operación, he tenido a bien expedir el siguiente: [...]	CONSIDERANDO [...] Que derivado de la ejecución del PRONAFIM durante el año 2005, se detectaron aspectos nuevos a incluir y modificaciones a las reglas de operación, que contribuirán a hacer más flexibles, eficientes, efectivos y oportunos los apoyos económicos otorgados en beneficio de la población marginada, y Que con objeto de asegurar una aplicación eficiente, eficaz, oportuna, equitativa y transparente de los recursos públicos, el artículo 54 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal de 2006 establece que los programas a que se refiere el anexo 16 del propio ordenamiento, se sujetarán a las reglas de operación, mismas que deberán ser emitidas por las dependencias de la Administración Pública Federal, previa autorización de las secretarías de Hacienda y Crédito Público y de la Función Pública, y que el anexo 16 del citado ordenamiento incluye al PRONAFIM entre los programas de la Secretaría de Economía que deben sujetarse a las reglas de operación, he tenido a bien expedir el siguiente:[...]	Los cambios tienen que ver simplemente con el ajuste del año de las respectivas Reglas de Operación, al artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación, al año del ejercicio fiscal y, finalmente, al número de anexo de ese ordenamiento.

3.4.2. Monto del apoyo [...] Las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS, que reciban recursos públicos federales en los términos de la fracción VI del artículo 52 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2005, deberán destinar los mismos, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen dichos recursos, exclusivamente a los fines del Programa.	3.4.2. Monto del apoyo [...] Las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO y los INTERMEDIARIOS, que reciban recursos públicos federales en los términos de la fracción VI del artículo 54 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio fiscal 2006, deberán destinar los mismos, incluyendo los rendimientos financieros que por cualquier concepto generen dichos recursos, exclusivamente a los fines del Programa.	Sólo se refiere al artículo correspondiente del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal correspondiente al año en curso.
3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Para la aprobación de los apoyos crediticios previstos en el inciso a) del párrafo 3.4.1.1 de estas REGLAS, se deberá presentar al SECRETARIO TÉCNICO la siguiente información: • Formato de solicitud, acompañada de un programa operativo y financiero, con una propuesta detallada del uso que se les dará a los recursos del FINAFIM, la cual deberá incluir la siguiente información: [...]	3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Para la aprobación de los apoyos crediticios previstos en el inciso a) del párrafo 3.4.1.1 de estas REGLAS, se deberá presentar al SECRETARIO TÉCNICO la siguiente información: • Formato de solicitud, acompañada de un programa operativo y financiero (Anexo A) con una propuesta detallada del uso que se les dará a los recursos del FINAFIM, la cual deberá incluir la siguiente información: [...]	El cambio introduce la obligación de que el Programa Operativo Financiero incluya los datos del Anexo A, que no existía en las Reglas de Operación 2005,

3.5.2. Derechos y obligaciones 1. Cumplir con las condiciones que le haya marcado el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM y que dieron origen a su elección como intermediario; además, aplicar las políticas y reglas prudenciales que el FINAFIM dicta respecto de los créditos otorgados con recursos del mismo, principalmente, de manera enunciativa y no limitativa, en lo referente al control de la cartera vencida, creación de reservas, políticas de capitalización, mismas que les serán dadas a conocer junto con las condiciones particulares establecidas por el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM. Cumplir, además con las disposiciones de estas REGLAS y la normatividad aplicable; [...]	3.5.2. Derechos y obligaciones 1. Cumplir con las condiciones que le haya marcado el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM y que dieron origen a su elección como o intermediario; además, aplicar las políticas y reglas prudenciales que el FINAFIM dicta respecto de los créditos otorgados con recursos del mismo, principalmente, de manera enunciativa y no limitativa, en lo referente al control de la cartera vencida, creación de reservas, políticas de capitalización, mismas que les serán dadas a conocer junto con las condiciones particulares establecidas por el COMITÉ TÉCNICO del FINAFIM. Cumplir, además con las disposiciones de estas REGLAS, la normatividad aplicable, y lo mencionado en los anexos 1 y 2. [...]	El cambio incorporado en las Reglas de Operación 2006 hace mención explícita como una obligación de las IMF el cumplir con lo estipulado en los anexos 1 y 2.
[3.5.2. Derechos y obligaciones] 7. Llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al FINAFIM mensualmente, dentro de los primeros 15 días naturales de cada mes, para que éste a su vez lleve un control sistematizado de la situación que guarda la cartera; llevar un registro de la POBLACIÓN OBJETIVO beneficiada, así como de la que incurra en cartera vencida y/o morosa y de la que no cumpla con las obligaciones crediticias. En la medida de lo posible, exigirán la Clave Única de Registro de Población (CURP) de cada uno de sus acreditados (Beneficiarios Individuales);	[3.5.2. Derechos y obligaciones] Llevar un control pormenorizado de la situación que guarda su cartera e informar al FINAFIM mensualmente, dentro de los primeros 15 días naturales de cada mes, para que éste a su vez lleve un control sistematizado de la situación que guarda la cartera; llevar un registro de la POBLACIÓN OBJETIVO beneficiada, así como de la que incurra en cartera vencida y/o morosa y de la que no cumpla con las obligaciones crediticias. Se exigirá la Clave Única de Registro de Población (CURP) de cada uno de sus acreditados (Beneficiarios Individuales).	En este sentido, el cambio ingresado hace obligatorio a las IMF exigir la Clave Única de Registro de Población (CURP) a sus acreditados.

De acuerdo con el artículo 53 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio 2005, declaramos que este Programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes	De acuerdo con el artículo 55 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio 2006, declaramos que este Programa es de carácter público, no es patrocinado ni promovido por partido político alguno y sus recursos provienen de los impuestos que pagan todos los contribuyentes.	El cambio obedece a actualizar el respectivo artículo del Presupuesto de Egresos de la Federación del 2006.
[El numeral 6.2.1 para las Reglas de Operación 2005 corresponde a Contraloría Social, que para 2006 pasó al numeral 6.2.2. "Padrones" no existe en las Reglas 2005]	6.2.1. Padrones. El FINAFIM integrará un padrón de los beneficiarios del programa, en los términos establecidos en el artículo 55, fracción VII, del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006. En igual sentido, se integrará un padrón de los intermediarios que participan en la distribución de los apoyos gubernamentales del Programa, o en su caso, beneficiarios de éstos. Ambos padrones y sus actualizaciones se enviarán a la Secretaría de la Función Pública y serán integrados al informe trimestral a que hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006. Todas aquellas entidades cuya función sea la de contribuir a la dispersión de los apoyos, para efectos del presente programa, no serán considerados intermediarios financieros. Cuando dichas entidades sean los beneficiarios directos de los apoyos, estarán obligados a cumplir con la entrega de la información para integrar el padrón correspondiente. Los requerimientos de información para los padrones se detallan en los anexos 3 y 4 de estas Reglas.	El cambio tiende al control y vigilancia de las IMF y remiten a los anexos 3 y 4 que en el 2005 no existían.

6.2.1. Contraloría social Con el propósito de incorporar a la ciudadanía en el control, vigilancia y evaluación del FINAFIM, el SECRETARIO TÉCNICO promoverá la participación social mediante la difusión periódica en el sistema Internet de la información relativa a los apoyos otorgados.	6.2.2. Contraloría Social Con el propósito de incorporar a la ciudadanía en el control, vigilancia y evaluación del FINAFIM, el SECRETARIO TÉCNICO promoverá la participación social mediante la difusión periódica en el sistema Internet de la información relativa a los apoyos otorgados.	Sólo cambia el numeral pero el contenido es el mismo. El numeral cambió a causa del ingreso en el 2006 de la obligación del Padrón.
6.2.2. Ejecución, operación y supervisión De conformidad con las atribuciones conferidas a la COORDINACIÓN en el artículo 13 fracciones I y VII del Reglamento Interior de la SE, dicha unidad administrativa, en coordinación con el COMITÉ TÉCNICO, dará seguimiento a la supervisión y evaluación del cumplimiento de los objetivos y metas del PRONAFIM, así como a la revisión periódica del ejercicio transparente de los recursos aportados por la SE al patrimonio del FINAFIM, verificando que se cumpla con las medidas de racionalidad y austeridad presupuestaria determinadas en el Presupuesto de Egresos de la Federación. Con base en la evaluación del logro de objetivos y metas y del ejercicio satisfactorio del gasto, la COORDINACIÓN solicitará a la Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la SE la ministración de los recursos conforme al calendario autorizado.	6.2.3. Ejecución, operación y supervisión De conformidad con las atribuciones conferidas a la COORDINACIÓN en el artículo 13 fracciones I y VII del Reglamento Interior de la SE, dicha unidad administrativa, en coordinación con el COMITÉ TÉCNICO, dará seguimiento a la supervisión y evaluación del cumplimiento de los objetivos y metas del PRONAFIM, así como a la revisión periódica del ejercicio transparente de los recursos aportados por la SE al patrimonio del FINAFIM, verificando que se cumpla con las medidas de racionalidad y austeridad presupuestaria determinadas en el Presupuesto de Egresos de la Federación. Con base en la evaluación del logro de objetivos y metas y del ejercicio satisfactorio del gasto, la COORDINACIÓN solicitará a la Dirección General de Programación, Organización y Presupuesto de la SE la ministración de los recursos conforme al calendario autorizado.	Sólo cambia el numeral pero el contenido es el mismo. El numeral cambió a causa del ingreso en el 2006 de la obligación del Padrón.

[7.3. "Informes Trimestrales". No existe en las Reglas de Operación del 2005]

7.3. Informes Trimestrales

La Coordinación General del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario vigilará la observancia de la aplicación de los criterios y normas de regulación y contables por parte de los intermediarios. La información relativa a la situación que guarde el cumplimiento de dicha aplicación, se incluirá en sus informes trimestrales a que hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio Fiscal 2006.

Corresponderá a la Secretaría de la Función Pública la vigilancia del cumplimiento de las Reglas de Operación por parte de las dependencias.

Para consolidar la transparencia en el destino de los recursos del programa, el FINAFIM deberá mantener actualizados ambos padrones e integrará en los informes trimestrales a que se hace referencia el artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el ejercicio Fiscal 2006, los cambios que se hayan registrado durante el periodo que comprendan dichos informes.

Este apartado no existe en las Reglas 2005 y el sentido de la modificación es parte de la vigilancia y control de las IMF, así como la integración de elementos de transparencia respecto del destino de los recursos.

	Asimismo, se incluirá en ellos, la situación que guarde la aplicación de los criterios y normas regulatorios y de contabilidad por parte de los intermediarios que deben observar las reglas prudenciales y normas de contabilidad contenidas en los anexos 1 y 2 de estas Reglas. La información de los padrones de beneficiarios, padrones de intermediarios, reglas prudenciales y de normas mínimas de contabilidad, será solicitada por el ejecutor a los intermediarios financieros bajo protesta de decir verdad. Dicha información será verificada por el ejecutor por procesos de muestreo definidos internamente por él y aplicados de acuerdo con las limitantes presupuestales de la instancia ejecutora. La información se integrará en los Informes Trimestrales a que hace referencia el Artículo 69 del Decreto de Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006 y se incluirá en ellos, la información de los padrones y la situación que guarde la aplicación de los criterios y normas regulatorios y de contabilidad por parte de los intermediarios”.	
8.2. Externa La Evaluación Externa será con cargo al presupuesto del FINAFIM y deberá realizarse por instituciones académicas y de investigación u organismos especializados de carácter nacional e internacional que cuenten con reconocimiento y experiencia en la materia. La evaluación externa se llevará a cabo en cumplimiento con lo establecido en el artículo 52 del Presupuesto de Egresos de la Federación.	8.2. Externa La Evaluación Externa será con cargo al presupuesto del FINAFIM y deberá realizarse por instituciones académicas y de investigación u organismos especializados de carácter nacional e internacional que cuenten con reconocimiento y experiencia en la materia. La evaluación externa se llevará a cabo en cumplimiento con lo establecido en el artículo 54 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal 2006.	El cambio sólo es para actualizar el artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación del 2006.

TERCERO.-Las presentes Reglas de Operación podrán modificarse sólo por circunstancias extraordinarias o cuando se presenten problemas en su operación. Dichas modificaciones deberán ser autorizadas previamente por la Secretaría de Economía, publicadas en el Diario Oficial de la Federación y difundidas entre la población en los términos del artículo 52 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2005.	TERCERO.- Las presentes Reglas de Operación podrán modificarse sólo por circunstancias extraordinarias o cuando se presenten problemas en su operación. Dichas modificaciones deberán ser autorizadas previamente por la Secretaría de Economía, publicadas en el Diario Oficial de la Federación y difundidas entre la población en los términos del artículo 54 del Presupuesto de Egresos de la Federación para el Ejercicio Fiscal del año 2006.	El cambio solamente fue para actualizar el artículo correspondiente al Presupuesto de Egresos de la Federación 2006.
Sin anexos.	Reglas Prudenciales y Normas Contables para las Instituciones de Microfinanciamiento e Intermediarios que ejecutan programas de apoyos gubernamentales. Anexo 1: Regulación Prudencial para Sociedades que Participan en la Ejecución de Programas Gubernamentales. Anexo 2: Lineamientos contables y bases para la formulación, presentación y publicación de los estados financieros para instituciones de microfinanciamiento e intermediarios. Serie A. A-1: Esquema básico del conjunto de lineamientos contables aplicables a sociedades. Serie B. B-1: Cartera de crédito y bienes adjudicados. Serie C. C-1: Balance General. Serie C. C-2: Estado de Resultados. Anexo A: Programa Financiero. Anexo B: Asunto: Autorización para consultar referencias de terceros. Anexo C: (Usar hoja membretada de la microfinanciera)	Se trata de los anexos que en las reglas de operación del 2005 no existen.

ANEXO 2: Matriz descriptiva y analítica de los procesos del PRONAFIM (pág. 1 de 6)

			Modelo Lógico (Kellogs)				Reglas de Operación 2006			
Etapas	Proceso	Clasificación	Actores	Recursos	Actividades	Productos	Resultados esperados	Objetivos	Operativas	
Operación	PR-AF-01: Línea de crédito	Identidad	IMF	Información de promoción	Solicitud de apoyos financieros y/o crediticios	Solicitud de incorporación y crédito al FINAFIM y anexos	Información necesaria para determinar elegibilidad de IMF e iniciar proceso de aprobación de apoyos crediticios	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Especifico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMFs e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.1. Apoyos crediticios A) Información que se deberá presentar al SECRETARIO TECNICO para la aprobación de los apoyos crediticios (inciso a) del parágrafo 3.4.1.1) 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)	
			Secretariado Técnico (ST)		Recepción de solicitud y turna a unidades "operativas"					
			Control y seguimiento (centralizado) (CSC)			Base de datos recepción de solicitudes (Líneas de crédito)				
			Control y seguimiento (descentralizado) (CSD)	Solicitud y anexos	Validación de solicitud	Formato de verificación de información				
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Formato de verificación y docs		Lista de observaciones financieras				
			Jurídico (JR)	Formato de verificación y docs	Dictaminación Jurídica	Dictamen del Acta constitutiva Lista de observaciones financieras Verificación de los poderes				
			Control y seguimiento (descentralizado) (CSD)	Productos de JR y AEF	Integración de productos de JR y AEF	Preanálisis operativo, jurídico y financiero				
			CSC	Preanálisis operativo, jurídico y financiero	Verificación y elegibilidad					
			CSD	Preanálisis operativo, jurídico y financiero	Programación de cita y visita de campo					
					Verificación de metodología, procesos, capacidad y aspectos financieros del preanálisis (lista de observaciones)					
					Visita de campo a población objetivo para verificar metodología, destino del crédito, antigüedad y progresos en ingresos y capacitación	Informe de visita de campo	Información para verificar cumplimiento de las actividades de las IMF y para continuar con proceso de aprobación de apoyos crediticios			
			CSC	Informe de visita de campo	Validación					
			Apoyos financieros (AP)	Informe de visita de campo	Validación					
			CSD	Informe de visita de campo	Archivo	Expediente de la IMF				
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Informe de visita de campo	Vaciado de información financiera	Resumen ejecutivo Cédula de calificación financiera	Información sintética que facilita la toma de decisiones (aprobación de apoyos por parte del			
			CSD / CSC / AP /	Vaciados de info financiera Resumen ejecutivo Cédula de calificación financiera	Validación (y rúbrica (AP))	Info a presentar al Comité Técnico (+ Solicitud de incorporación y crédito al FINAFIM + Dictamen del Acta Constitutiva)				
			Apoyos financieros (AP)	Documentos a presentar al CT	Recibe, valida, rubrica y suscribe documentos para el CT					
	PR-ST-01: Comité Técnico	Prioridad	Secretariado Técnico (ST) y Consultores coordinadores (CC)		Establecer calendario de actividades Propuesta de temas a tratar	Relación de asuntos a tratar Documentación a presentar al CT	Reunión previa a la sesión del CT	Preparación e integración de los instrumentos con los que el CT toma decisiones	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)	
			Secretariado Técnico (ST) y Consultores coordinadores (CC)	Documentación para presentar al CT	Análisis conjunto de la info presentada Ajustes necesarios (CC)	Documentación a presentar al CT				
			Secretariado Técnico	Documentación a presentar al CT	Coordina elaboración de informes del ST	Informe de seguimiento de acuerdos Informe de avance de acuerdos pendientes Informe de asuntos concluidos				
			Secretaría de Actas (SA)	Informes del ST	Elaboración de los proyectos de acuerdo	Proyectos de acuerdo				
			Consultores de apoyo (del ST)	Proyectos de acuerdo	Propuesta de aprobación de apoyos financieros	Propuestas de aprobación				
			Secretaría de Actas	Propuestas de aprobación		Lista de asistencia y Orden del día				
			Administración y Finanzas (AyF)	Solicitud de SA de información	Envío	Informe del control del ejercicio de los créditos autorizados Reporte de intereses por cobrar Reporte de capital por cobrar Seguimiento financiero (flujo efectivo y devengado) Informe de la situación financiera				
			Apoyos financieros (AP)	Solicitud de SA de informes para la sesión del CT	Envío	tesis de información crediticia, fiara y de colocación de créditos de las IMF Informe de las visitas de seguimiento	Información necesaria para facilitar la toma de decisiones por parte del CT (determinar aprobación de la entrega de apoyos crediticios)			
			Secretaría de Actas	Información de Apoyos Financieros y de AF	Integración de matriz de los documentos originales recibidos por los CC	Lista de asistencia y Orden del día Acta de sesión anterior Informe del seguimiento de acuerdos Documentos de los CC Informe de la situación financiera Informe del Secretario Técnico Asuntos generales				
			Consultores de apoyo (del ST)	Matriz de documentos	Integración de las carpetas del CT	Carpetas del CT				
			Comité Técnico (CT)	Carpetas del CT	Revisión y aprobación de la orden del día Análisis de temas para indicaciones y requisitos	Acuerdos				
			Secretaría de Actas	Acuerdos tomados por CT	Elaboración de acta del CT Incorporación de observaciones Envío a la Fiduciaria y guarda copia	Acta de Comité Técnico	Instrucción para elaborar convenio/contrato con IMF y para ministración de recursos			
								3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo 5.Lineamientos específicos 5.1.1. Instancias ejecutoras (CT)		

ANEXO 2. MATRIZ DESCRIPTIVA Y ANALÍTICA DE LOS PROCESOS DEL PRONAFIM (Continuación, pág. 2 de 6)

PR-JR-02: Elaboración y formalización de Contratos	Apoyo	Jurídico (JR)	Aprobación de línea de crédito autorizada por el CT Documentación para formalizar línea de crédito Acuerdos tomados por CT	Determina necesidad de dictámenes adicionales (JR-03) Cumplimenta contrato Coordina firma de contrato, pagarés, anexos Resguardo de contrato original Solicita a AyF realización de depósito a IMF PR - Control y seguimiento de cartera (AD-01)	Contrato, pagarés, anexos firmados para formalizar crédito	Instrumento jurídico que contiene términos y condiciones de entrega, monto, tasa de interés, plazos y condiciones para la recuperación, rescisión, cancelación o suspensión de los recursos	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo
		Secretariado Técnico	Contratos Pagarés Anexos	Verificación de condiciones contractuales Elabora rros de referencia para pago Coordina lugar y fecha para firma de pagaré Resguardo de pagaré Solicita a AyF realización de depósito a IMF PR - Control y seguimiento de cartera (AD-01)	Pagaré y Números de Referencia	Instrumento jurídico para entrega de apoyos y para la recuperación, rescisión, cancelación o suspensión de los recursos		3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo
PR-JR-04: Elaboración y formalización de Pagarés	Apoyo	Jurídico (JR)	Carta de solicitud de ministración de recursos y Vo.Bo de Apoyos Financieros	Verificación de condiciones contractuales Elabora rros de referencia para pago Coordina lugar y fecha para firma de pagaré Resguardo de pagaré Solicita a AyF realización de depósito a IMF PR - Control y seguimiento de cartera (AD-01)	Pagaré y Números de Referencia	Instrumento jurídico para entrega de apoyos y para la recuperación, rescisión, cancelación o suspensión de los recursos	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.	3.4 Características de los apoyos 3.4.2. Monto del apoyo
		Secretariado Técnico	Pagaré y Números de Referencia	Recepción y turna	Oficio de solicitud de ministración, Anexo "B" Pagaré, Referencias bancarias	Información necesaria para tramitar ministración de recursos a la IMF		3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.1. Apoyos crediticios: a) Apoyos crediticios a las IMF e Intermediarios a fin de destinar dichos apoyos a la PO:
PR-AD-01: Control y Seguimiento de Cartera de Crédito (Admon y Finanzas)	Prioridad	Administración y Finanzas (AF)	Solicitud (enviada por ST) de ministración a IMF	Programación de fecha de depósito Elaboración de ficha de depósito Realiza con el ST transferencia electrónica	Ministración de recursos	Reporte de cobranza de intereses ordinarios anteriores Reporte de cobranza de intereses ordinarios en curso Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Información financiera para determinar cursos de acción respecto a las IMF: cancelación, suspensión recuperación del apoyo, o finiquito del convenio	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.3. Información adicional, tasas aplicables, programación de pagos y garantías
		Tesorería	Oficio de solicitud de ministración Anexo "B" Pagaré Referencias bancarias	Revisión de reportes Verifica movimientos de cobranza posteriores al corte Revisión de historial crediticio de ints ords, moratorios y capital de la IMF (si ha finiquitado pagaré) Cancillación contable del finiquito de IMF Elabora escrito de finiquito (si IMF no tiene adeudo) Revisión y firma ST- Proceso de Cancelación de pagaré (ST-02) Elabora planeación de acciones de CaD	Control de Cobranza de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios en curso Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Control de Cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios	Instrumento jurídico que da por concluido el convenio entre FINAFIM e IMF	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
		Control de Cartera y Cobranza (CCC)	Solicitud de registro de ministración y Archivos de cobranza (Tesorería)	Elabora Reporte de provisión de capital Envío de reportes de cobranza (intereses y capital) a Contabilidad para su registro contable en sistema Identifica movimientos que generan ints moratorios Cálculo de intereses moratorios (AD-01)	Reporte de Provisión de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios anteriores Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Reporte de cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios	Finalización del convenio entre FINAFIM e IMF	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
		Tesorería	Reportes de la Cartera de Crédito	Revisión de reportes Verifica movimientos de cobranza posteriores al corte Revisión de historial crediticio de ints ords, moratorios y capital de la IMF (si ha finiquitado pagaré) Cancillación contable del finiquito de IMF Elabora escrito de finiquito (si IMF no tiene adeudo) Revisión y firma ST- Proceso de Cancelación de pagaré (ST-02) Elabora planeación de acciones de CaD	Control de Cobranza de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios en curso Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Control de Cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios	Finalización del convenio entre FINAFIM e IMF	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
		Control de Cartera y Cobranza (CCC)	Control de cobranzas	Elabora Reporte de provisión de capital Envío de reportes de cobranza (intereses y capital) a Contabilidad para su registro contable en sistema Identifica movimientos que generan ints moratorios Cálculo de intereses moratorios (AD-01)	Reporte de Provisión de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios anteriores Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Reporte de cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios	Finalización del convenio entre FINAFIM e IMF	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
		Tesorería / Contabilidad y Finanzas / Secretariado Técnico	Oficio de finiquito de la IMF	Revisión y firma ST- Proceso de Cancelación de pagaré (ST-02) Elabora planeación de acciones de CaD	Control de Cobranza de intereses ordinarios Reporte de cobranza de intereses ordinarios en curso Reporte de provisión de capital Reporte de cobranza de capital periodos anteriores Reporte de cobranza de capital en curso Reportes de la Cartera de Crédito	Control de Cobranza de intereses ordinarios, amortización e intereses moratorios	Finalización del convenio entre FINAFIM e IMF	3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (6)
Operación	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI) - Capacitación a Distancia (CaD)	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI) - Capacitación a Distancia (CaD)	Autorización del CT Solicitud de las IMF de participación en CaD	Formaliza con IMF las acciones de capacitación Verifica que ITESM permita acceso a Plataforma Tecnológica Recibe de ITESM avances mensuales de la CaD Recibe de ITESM constancia de acreditación de participante	Documentación y Plan de Trabajo	Autorización del CT (PR-ST-01) para realizar acciones de CaD	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMF's e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
			Solicitud de IMF de apoyo para CaD firmada Ficha de depósito de IMF	Formaliza con IMF las acciones de capacitación Verifica que ITESM permita acceso a Plataforma Tecnológica Recibe de ITESM avances mensuales de la CaD Recibe de ITESM constancia de acreditación de participante	Invitación a Programas e info de acciones Solicitud de Apoyo parcial no crediticio para Asistencia Técnica y Capacitación / Registro en Sist.Integral FDI	Decisión de IMF de participar en CaD e inicia proceso de CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMF's e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
			Convenio de Capacitación a Distancia	Envío a IMF de documentación a usar en CaD	Anexo de Capacitación a Distancia Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos	Elaboración por parte del Jurídico (PR-JD-01) del Convenio de CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMF's e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
			Documentación para acciones de CaD	Rubrica y firma Envío a FDI de documentación complementaria	Anexo de CaD + Convenio de CaD + Manifestación poderes Estado de cuenta bancaria Identificación oficial Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos	Instrumentos para que IMF realice acciones de CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMF's e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)
	PR-FD-01: Capacitación a distancia	Identidad	IMF	Verificación de la documentación Solicita a JR la firma del ST en Anexo y Convenio de CaD	Anexo de CaD + Convenio de CaD + Manifestación poderes Estado de cuenta bancaria Identificación oficial Carta de solicitud de recursos de la IMF Carta de recibo de recursos	Instrumentos para la realización del pago de subsidios		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Documentación previa	Anexo y Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes + Identif. Oficial	Autorización (firma) del ST del Anexo y Convenio de CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			IMF	Anexo y Convenio de CaD firmado por ST	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Envía a AyF la documentación sobre CaD y archivo para reporte de pagos	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Administración y Finanzas (AyF)	Documentación sobre CaD	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
			Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Envía a FDI cuestionario de evaluación del desempeño de las acciones de CaD	Instrumento para evaluación de la CaD		3.5 Beneficiarios 3.5.2. Derechos y obligaciones (de IMF) (1)

ANEXO 2. MATRIZ DESCRIPTIVA Y ANALÍTICA DE LOS PROCESOS DEL PRONAFIM (Continuación, pág. 3 de 6)

Operación	PR-FD-03: Asistencia técnica	Identidad	Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI) - Asistencia Técnica (AT)	Planeación estratégica de IMF de acciones de AT	Solicita a IMF su planeación estratégica para fundamentar acciones de AT Analiza planon estrat., info de AyF Determina AT a IMF y acciones a realizar Cumplimentar solicitud de apoyo para AT	Solicitud de información	Inicio de planeación de acciones de AT	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACIÓN OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 2. Promover el desarrollo, la eficiencia y la competitividad de las IMF e Intermediarios mediante servicios institucionales no financieros, como capacitación, asistencia técnica y promoción de vínculos con sectores complementarios	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección de IMF's e Intermediarios. 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios A) Requisitos para aprobación de apoyos para asistencia técnica y capacitación 3.5.1.2. Transparencia (métodos y procesos)	
				Autorización del CT + info de IMF sobre acciones de AT	Elabora e integra documentación a presentar a CT	Cuadro Resumen del sistema Solicitud de autorización de acciones	Autorización del CT (PR-ST-01) para acciones de AT Comunicación a IMF de la aprobación de AT			
				Convenio de Capacitación a Distancia	Envío de Anexo de AT a Jurídico para elaborar convenio	Anexo Asistencia Técnica	Elaboración por parte del Jurídico (PR-JD-01) del Convenio de AT			
					Envío a IMF de documentación a utilizar en proceso de AT	Anexo y Convenio de AT Carta Manifestación de poderes Solicitud de apoyo no crediticio para AT Registro de asistentes Reporte de participantes Reporte de enlace de aprobación de AT Hojas de respuesta de evaluación Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Reporte enlace IMF Carta de aprobación de AT Carta solicitud de recursos de la IMF Carta recibo de recursos Reporte final del consultor de AT Currículum del consultor	Instrumentos para que IMF inicie acciones de AT			
				IMF	Documentación para AT	Verifica correcta elaboración de la documentación Rubrica y firma anexo, convenio y cartas	Anexo y Convenio de AT Carta manifestación de poderes Solicitud de apoyo no crediticio para AT Carta de enlace		Instrumentos para realizar Convenios de AT	3.5 Beneficiarios 3.5.2 Derechos y obligaciones (de IMF) (1)
				FDI	Documentación enviada por IMF	Verifica cumplimiento de requisitos Solicita a JR la firma del ST en Anexo, Convenio de AT y Carta manifestación de poderes	Anexo y Convenio de CaD Carta Manifestación de poderes + Identif. Oficial		Autorización (firma) del ST del Anexo y Convenio de AT	
				FDI	Anexo, Convenio y Carta firmados por ST	Solicita a AyF la provisión del subsidio para AT Registro en sistema integral de FDI	Oficio de solicitud de provisión de pago a IMF Anexo y Convenio de AT		Provisión del subsidio para AT (pasa por AyF y Contabilidad)	
				FDI	Subsidio para AT provisto	Coordina logística de la AT Realiza acción de AT	Documentación correspondiente a AT (del consultor de AT)		Asistencia Técnica	
				IMF	Documentación correspondiente a AT	Recopila, clasifica e integra documentación de AT Envío de documentación a FDI	Registro de asistencias Registro de participantes Reporte de enlace de aprobación de AT Hojas de respuesta de evaluación Cuestionario de evaluación de desempeño de capacitación Carta de aprobación de AT y de solicitud de recursos Carta recibo de recursos Reporte final del consultor de AT Reporte enlace IMF Currículum del consultor Constancia de último estudio del consultor Material Asistencia Técnica Contrato entre IMF y consultor Recibo del pago de consultor		Información necesaria para reporte de pagos y proceso de pago de subsidios (PR-AD-02)	3.4 Características de los apoyos: 3.4.1.2. Apoyos parciales no crediticios a) Asistencia técnica y capacitación
				FDI	Documentación de AT enviada por IMF	Clasificación e integración de documentación Envío de documentación a AyF	Documentación correspondiente Archivo para reporte pagos		Proceso de pago de subsidios (PR-AD-02)	
				Administración y Finanzas (AyF)	Documentación sobre AT	Proceso de pago de subsidios (PR-AD-02) glimenta archivo de FDI sobre status de pagos realizados a	Archivo con status de pagos realizados a IMF		Pago de subsidios de capacitación a IMF	
				Fortalecimiento y Desarrollo Institucional (FDI)	Archivo electrónico con status de pagos realizados a IMF	Consulta del archivo			Valida y conoce pagos que se están realizando	
				PR-PV-01: Encuentros Nacionales y PR-PV-02: Eventos, Foros, Seminarios y Talleres	Identidad	Promoción y Vinculación (PyV)			Define tema, lugar y fecha para Encuentros Nacionales de Microfinanzas (ENM) Eventos, Foros, Seminarios y Talleres (EFST)	
	Busca proveedores y cotizaciones para presentar al CT	Datos sobre cotizaciones y proveedores	AyF realiza contratación de proveedor (PR-AD-05 y 06)							
	Elabora anteproyecto de presupuesto para ENM y EFST y presenta a ST para aprobación del CT	Propuesta de Promoción y Vinculación	CT autoriza el ENM o EFST							
Autorización del CT	Elabora lista de asistencias de los participantes a ENM y EFST Inspecciona sede, proveedores y expositores									
	Envía a participantes agenda de actividades y formatos de inscripción	Agenda de actividades Hoja de registro Solicitud de apoyo								
	Confirma registro de participantes y solicitudes de apoyo Coordina y solicita apoyos de las IMF que asisten al ENM y EFST Supervisa y participa en ejecución de los ENM y EFST Elabora reportes correspondientes		Verificación que ENM o EFST cumpla con lo pactado							

ANEXO 2. MATRIZ DESCRIPTIVA Y ANALÍTICA DE LOS PROCESOS DEL PRONAFIM (Continuación, pág. 4 de 6)

Control y Seguimiento	PR-AF-01: Línea de crédito	Identidad	Control y seguimiento (descentra'do) (CSD)	Aprobación de la Línea de crédito (PR-ST-01) y Control y seguimiento del crédito (PR-AD-01)	Verifica si IMF está al corriente en los pagos Realiza gestión de cobranza (si no está al corriente) Recuperación del crédito (si IMF no paga) PR-Análisis de información mensual (AF-01-1) PR-Visitas de Seguimiento (AF-01-3) PR-Visitas de Cartera (AF-01-4) Ampliación de línea y/o apertura de sucursales Cancelación de pagarés (si IMF finiquitó los créditos)	Análisis de Información mensual Visita de Seguimiento Visita de Cartera Ampliación de línea de crédito Apertura de Sucursales	Información financiera para determinar solvencia de las IMF y el cumplimiento de sus actividades	Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Específico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO. Objetivo Específico: 5. Promover acciones que fortalezcan el marco normativo de las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO. (Mediante las correcciones a anomalías e irregularidades que se desprenden de las visitas de seguimiento)
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Análisis de información mensual	PR - Análisis Trimestral de estados financieros (AF-01-02)	Análisis Trimestral		
	PR-AF-01-1: Análisis de información mensual	Prioridad	IMF	Solicitud de información	Envío a CDC	Reporte Anexo "C" Reporte Anexo "D" Acreditados Reporte Anexo "E" Créditos	Información financiera básica para la vigilancia y control mensual (e individual) de cartera, créditos y acreditados que solicitan apoyos a las IMF	
			CSD	Reportes Anexos "C", "D", "E"	Recepción y validación Análisis Elaboración de reporte estadístico sobre créditos y acreditados. Envío a Normatividad Apoyos Financieros Envío de anexo "C" a AEF	Reporte de acreditados Reporte de créditos		
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Reportes de acreditados Reporte de créditos (enviados por NAF) Anexo "C"	Integra base de datos con info de reportes de créditos y acreditados Integra Reporte ejecutivo mensual de análisis estadístico de acreditados y créditos (de NAF) Integra info de anexo "C" en estadístico	Reportes estadísticos del anexo "C" ¿Reporte de análisis estadístico de acreditados, créditos, y anexo "C"?		
			Normatividad Apoyos Financieros (NAF)	Base de datos de información de los reportes de acreditados y créditos	Elaboración del Reporte mensual de análisis estadístico de acreditados y créditos	Reporte de análisis estadístico de acreditados y créditos		
	PR-AF-01-2: Análisis Trimestral de estados financieros	¿Prioridad?	IMF		Envío de Estados Financieros a CDC	Estados financieros	Control financiero y metodológico que permite comparación entre IMF a partir de una calificación (Cédula de calificación) + Control del balance general y de estado de resultados para verificar evolución de las IMF en el proceso de consolidación (Análisis comparativo)	
			CSD	Estados financieros	Recepción y validación	Formato de verificación de información de edos fncieros		
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Estados financieros y formatos de verificación	Valida información Análisis y vaciado de la información Elabora Análisis comparativo de edos fncieros Elabora Cédula de calificación de la IMF	Análisis comparativo de estados financieros Cédula de calificación de la IMF		
			CSD	Análisis comparativo de estados financieros Cédula de calificación de la IMF	Recepción y análisis Seguimiento a plan de acción de la IMF (sii irregularidad) Archivo de documentación en expediente de IMF	Expediente de la IMF		
	PR-AF-01-3: Visitas de Seguimiento	Prioridad	CSD	Carta de visita anterior Reporte de seguimiento al contrato de credito Reporte de Visita de seguimiento	Programación de cita para visita de seguimiento Solicitud a AEF y recepción de info para visita Integración de expediente para realizar visita Verifica cumplimiento de observaciones anteriores e info básica de la IMF Visita de seguimiento de los grupos solidarios y beneficiarios individuales Elabora Reporte de Visita de Seguimiento Envío de reporte a AEF (para análisis trimestral) Envío de reporte a CSC	Reporte de Visita de Seguimiento	Verificación en campo del cumplimiento de aspectos financieros, de entrega de apoyos y metodológicos que permiten vigilar el desarrollo de las IMF y su apego al programa	
			CSC / Apoyos Financieros	Reporte de Visita de Seguimiento	Validación y firma	Reporte de VS (con anomalías operativas y financieras identificadas)	Corrección de anomalías financieras, operativas o metodológicas para permitir la consolidación de las IMF y el cumplimiento de los objetivos del programa	
			CSD	Reporte de VS (con anomalías identificadas)	Elabora carta de agradecimiento Archiva documentación en expediente Solicita a IMF elaboración de plan de acción y recepción Seguimiento a plan de acción de la IMF Indica anomalías y solicita devolución de recursos	Carta de agradecimiento		
			CSC / Apoyos Financieros	Reporte de VS (con anomalías identificadas)	Recepción y firma	Oficio de anomalías y devolución de recursos		
			IMF	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Depósito de recursos financieros	Oficio de anomalías y devolución de recursos		
			Secretaría'dn Técnico		Valida el depósito de los recursos			
	PR-AF-01-4: Visitas de Cartera	Prioridad	CSD		Indica objetivos de la visita y requisitos a cumplir Visita de cartera: revisión de pagarés y sistemas de cartera	Informe de la Visita de Cartera	Información para validar registros y comprobar saldos de las IMF y el estado de sus pagaré, con el fin de verificar su sustentabilidad	
			CSC / Apoyos Financieros	Informe de la Visita de Cartera	Recepción, validación y firma	Informe de la VC (con anomalías operativas y financieras)	Corrección de anomalías financieras y operativas para permitir la consolidación de las IMF y el cumplimiento de los objetivos del programa	
			CSD	Informe de la VC (con anomalías)	Elabora carta de agradecimiento Archiva documentación en expediente Solicita a IMF elaboración de plan de acción y recepción Seguimiento a plan de acción de la IMF Indica anomalías del manejo de cartera y solicita devolución de recursos	Carta de agradecimiento		
			CSC / Apoyos Financieros	Informe de la VC (con anomalías)		Oficio de anomalías y devolución de recursos		
			IMF	Oficio de anomalías y devolución de recursos	Recepción y firma	Oficio de anomalías y devolución de recursos		
			Secretaría'dn Técnico		Depósito de recursos financieros			
				Valida el depósito de los recursos				

ANEXO 2. MATRIZ DESCRIPTIVA Y ANALÍTICA DE LOS PROCESOS DEL PRONAFIM (Continuación, pág. 5 de 6)

Control y Seguimiento	PR-AF-02: Apoyo parcial no crediticio para apertura de Sucursales	Identidad	IMF		Solicita apoyo financiero	Solicitud de apoyo parcial no crediticio para apertura de sucursales + ¿Estudio de mercado?	Información necesaria para evaluar financiera y operativamente la necesidad de apertura de sucursales. Instrumentos para que CT autorice el apoyo solicitado	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos parciales no crediticios D) Requisitos para la aprobación de los apoyos parciales no crediticios para la apertura de sucursales (inciso d) del párrafo 3.4.1.2)	
			CSC	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales (previa recepción en ST y ApFc)	Solicita registro de datos fundamentales de IMF	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales Base de datos recepción de solicitudes (Sucursales)			
			Sucursales e Incubación (Set)	Solicitud de apoyo para apertura de sucursales Documentación de las IMF	Revisa y verifica que la info esté completa y cumplimiento de la IMF de la normalidad	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales			
			Análisis y Evaluación Financiera (AEF)	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales	Elabora análisis financiero y finaliza el resumen ejecutivo	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales			
			CSC y Apoyos Financieros	Resumen ejecutivo para la apertura de sucursales (validado previamente por Set)	Validación y firma	Resumen ejecutivo validado y firmado			
			Sucursales e Incubación (Set)	Resumen ejecutivo validado y firmado	Integra info para Comité Técnico	Solicitud de apoyo Resumen ejecutivo validado y firmado			
			Comité Técnico (CT)	Solicitud de apoyo Resumen ejecutivo validado y firmado	Aprueba apoyo para apertura de sucursales	Comunicado de aprobación			
			Sucursales e Incubación (Set)	Comunicado de aprobación (previo por ApFc)	Elabora "Anexo único"	Anexo al Convenio de apertura de sucursal			
			Jurídico (JR)	Anexo al Convenio de apertura de sucursal (previo por CSC)	Elaboración y formalización de Convenios (PR-JR-01)	Convenio de apertura de sucursal			
			IMF	Convenio de apertura de sucursal	Adquisición de mobiliario y equipo inicial	Carta recibo de subsidio Copia de facturas y comprobantes de las adquisiciones			
			Sucursales e Incubación (Set)	Carta recibo de subsidio Copia de facturas y comprobantes de adquisiciones	Valida que comprobantes cumplan con requisitos fiscales, tiempos, montos y artículos del convenio Registro de info en control correspondiente Elabora solicitud de pago de reembolsos	Reporte de control de reembolsos Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas			
			CSC	Reporte de control de reembolsos Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas	Validación y aprobación de gastos efectuados	Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas			
	Apoyos financieros (AP)	Solicitud de pago de reembolsos Comprobantes y facturas Reporte de control de reembolsos	Autorización y firma de los reembolsos						
	Sucursales e Incubación (Set)	Solicitud de pago de reembolsos, Comprobantes y facturas, Reporte de control de reembolsos (previo por CSC)	Solicita a AyF pago del reembolso	Carta Recibo Subsidio Solicitud de pago de reembolsos Convenio de apertura de sucursal Anexo al Convenio de apertura de sucursal					
	Administración y Finanzas (AyF)	Carta Recibo Subsidio Solicitud de pago de reembolsos Convenio de apertura de sucursal Anexo al Convenio de apertura de sucursal	Proceso de otorgamiento de Apoyos financieros no recuperables (PR-AD-02)						
	Sucursales e Incubación (Set)		Proceso de Análisis de información mensual (PR-AF-02-1) Proceso de Control de reembolso de gastos de operación (PR-AF-02-2)						
	PR-AF-03: Apoyo crediticio adicional (Ampliación del crédito)	Identidad	CSDDescentralizado	Reporte para realizar Visitas de Seguimiento	Proceso de Visita de Seguimiento (PR-AF-01-3) Validación	Reporte de Visita de Seguimiento y Verificación de inversión Reporte de Visita y Verificación (firmado y validado)	Control y seguimiento de la aplicación de los apoyos no crediticios entregados	3.5 Beneficiarios 3.5.1. Criterios de selección 3.5.1.1. Elegibilidad 3.5.1.1.2. Apoyos crediticios B) Información para la aprobación de apoyos crediticios adicionales (inciso b) del párrafo 3.4.1.1), que se deberá	
			CSC y Apoyos Financieros	Reporte de Visita y Verificación (firmado y validado) Punto de equilibrio de la sucursal validado por consultor de Apoyos Financieros	Elabora carta que indica que la sucursal ha alcanzado el punto de equilibrio	Carta que punto de equilibrio de la sucursal			
IMF				Solicita apoyos crediticios adicionales	Solicitud de Apoyo crediticio adicional a IMF Anexo "A" Programa Financiero	Información necesaria para evaluar financiera y operativamente la necesidad de ampliación del crédito. Instrumentos para que CT autorice el apoyo solicitado			Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Especifico: 3. Promover el desarrollo de las INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO mediante apoyos financieros, para la adquisición de software, así como infraestructura informática y excepcionalmente física, previa autorización del COMITÉ TECNICO del FINAFIM.
CSC			Solicitud de apoyocrediticio adicional (previa recepción en ST y ApFc)	Solicita registro de datos fundamentales de IMF	Base de datos recepción de solicitudes (Apoyo adicional)				
CSD			Documentación de la solicitud de apoyo	Revisión y validación	Documentación de la solicitud de apoyo crediticio adicional				
Análisis y Evaluación Financiera (AEF)			Documentación de la solicitud de apoyo adicional	Vaciado de información (financiera) Elabora Resumen Ejecutivo con historial y Cédula de calificación financiera	Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF				
CSD / CSC / Apoyos Financieros			Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF	Recepción, validación y firma	Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)				
CSD			Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)	Integra info para Comité Técnico	Resumen Ejecutivo Cédula de Calificación de IMF				
Comité Técnico (CT)			Resumen Ejecutivo, Cédula de Calificación de IMF y documentos a presentar al CT (previa validación por CSC y ApFc)	Proceso de Comité Técnico (PR-ST-01)	Acuerdo favorable del CT				
Jurídico (JR)			Acuerdo favorable del CT	Proceso de elaboración y formalización de contratos (PR-JR-02) Proceso de elaboración y formalización de pagarés (PR-JR-04)					
Administración y Finanzas (AyF)				Control y Seguimiento de la Cartera de crédito (PR-AD-01)					
CSD				Archivo en expediente IMF (si corriente con pagos) Realiza la gestión de cobranza (si no al corriente) Proceso de Análisis de info mensual (PR-AF-01-1) Proceso de Visita de Seguimiento (PR-AF-01-3) Proceso de Visita de Cartera (PR-AF-01-4) Cancelación de pagarés (PR-ST-02)					
Análisis y Evaluación Financiera (AEF)			Proceso de análisis trimestral de los estados financieros (PR-AF-01-2)	Proceso previo a las Visitas y a la cancelación de pagarés	Control y seguimiento de la aplicación de los apoyos crediticios entregados				
IMF			Solicita apoyos crediticios adicionales	Solicitud de Apoyo crediticio adicional a IMF Anexo "A" Programa Financiero		Objetivo General: a) Contribuir al establecimiento y consolidación del Sector Microfinanciero para que la POBLACION OBJETIVO pueda mejorar sus condiciones de vida, mediante la operación de pequeños proyectos productivos y de negocio. Objetivo Especifico: 1. Promover la consolidación y expansión de INSTITUCIONES DE MICROFINANCIAMIENTO e INTERMEDIARIOS mediante el otorgamiento de apoyos financieros y/o crediticios en condiciones preferenciales y apoyos parciales no recuperables, a fin de que estos organismos amplíen el acceso al crédito y al ahorro para la POBLACION OBJETIVO.			
CSC		Solicitud de apoyocrediticio adicional (previa recepción en ST y ApFc)	Solicita registro de datos fundamentales de IMF	Base de datos recepción de solicitudes (Apoyo adicional)					
CSD		Documentación de la solicitud de apoyo	Revisión y validación	Documentación de la solicitud de apoyo crediticio adicional					
Análisis y Evaluación Financiera (AEF)		Documentación de la solicitud de apoyo adicional	Vaciado de información (financiera) Elabora Resumen Ejecutivo con historial y Cédula de calificación financiera	Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF					
CSD / CSC / Apoyos Financieros		Vaciados de información financiera Resumen Ejecutivo con historial Cédula de calificación de la IMF	Recepción, validación y firma	Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)					
CSD	Vaciados de información financiera (firmado y rubricado) Resumen Ejecutivo con historial (firmado y rubricado) Cédula de calificación de la IMF (firmado y rubricado)	Integra info para Comité Técnico	Resumen Ejecutivo Cédula de Calificación de IMF						
Comité Técnico (CT)	Resumen Ejecutivo, Cédula de Calificación de IMF y documentos a presentar al CT (previa validación por CSC y ApFc)	Proceso de Comité Técnico (PR-ST-01)	Acuerdo favorable del CT						
Jurídico (JR)	Acuerdo favorable del CT	Proceso de elaboración y formalización de contratos (PR-JR-02) Proceso de elaboración y formalización de pagarés (PR-JR-04)							
Administración y Finanzas (AyF)		Control y Seguimiento de la Cartera de crédito (PR-AD-01)							
CSD		Archivo en expediente IMF (si corriente con pagos) Realiza la gestión de cobranza (si no al corriente) Proceso de Análisis de info mensual (PR-AF-01-1) Proceso de Visita de Seguimiento (PR-AF-01-3) Proceso de Visita de Cartera (PR-AF-01-4) Cancelación de pagarés (PR-ST-02)							
Análisis y Evaluación Financiera (AEF)		Proceso de análisis trimestral de los estados financieros (PR-AF-01-2)	Proceso previo a las Visitas y a la cancelación de pagarés						

ANEXO 2. MATRIZ DESCRIPTIVA Y ANALÍTICA DE LOS PROCESOS DEL PRONAFIM (Continuación, pág. 6 de 6)

Evaluación	PR-EV-01: Evaluación de la calidad en el servicio y transparencia en el proceso	Prioridad	Consultor coord. de Eval'on y estudios de mcdio (CCEEM)		Identificar procesos, vínculos y servicios de las actividades del FINAFIM con las IMF				Instrumento de evaluación para tomar acciones preventivas y correctivas y mejorar la calidad de los servicios que ofrece el programa	
			Evaluación de Operaciones de FINAFIM	Procesos, vínculos, servicios y aspectos de calidad	Identificar aspectos de calidad en el servicio que ofrece FINAFIM a IMF					
			CCEEM	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF	Estructura y elabora cuestionario para evaluar calidad. Incorpora modificaciones sugeridas por CCEEM		Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF	Carta de envío		
			Evaluación de Operaciones de FINAFIM	Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF	Envía y recibe cuestionario de IMF		Cuestionario para evaluar calidad en servicio a las IMF	Carta de envío		
			(CCEEM) / Coord. Gral/ Secret. Técnica / Consultores FINAFIM	Presentación en PPoint con resultados	Registra info en directorio		Presentación en PPoint con resultados del cuestionario			Exposición de resultados para establecer cursos de acción
			Planeación Estratégica (PE)	Presentación en PPoint con resultados	Cierre de los cuestionarios y actualiza base de datos					
			Consultores FINAFIM	Propuestas de solución	Determina elaboración de plan de acción		Propuestas de solución	Propuestas de acción		Solucionar y mejorar la calidad en el servicio y transparencia en el proceso
			Consultores FINAFIM, de EEM y de PE	Propuestas de acción	Elabora propuestas de solución		Plan de acciones (envío a CD, ST y consultores FINAFIM)			
			Consultores FINAFIM	Plan de acciones	Determinan en conjunto acciones y prioridades					
			Planeación Estratégica (PE)	Plan de acciones	Ejecución de acciones					
	PR-PL-01: Planeación Estratégica	Prioridad	Planeación Estratégica (PE)	Plan de acciones	Elabora reporte y presenta trimestralmente a ST y consultores FINAFIM (PR-PL-01 Y 01-1)		Reporte (Trimestral) de cumplimiento de acciones		Seguimiento y control de los planes de acción correctivos y preventivos	
			Coordinación General	Reporte de cumplimiento de acciones	Recepción					
			Coordinación General		Indica acciones a seguir por el FINAFIM					
			Planeación Estratégica (PE)		Elabora marco global de plan de estrategia		Marco global de planeación			
			Consultores FINAFIM		Programa escenarios (acciones y presupuesto) a ejecutar en forma anual		Planeación estratégica de escenarios a ejecutar			
			Planeación Estratégica (PE)	Planeación estratégica de escenarios a ejecutar	Revisión y análisis					
					Integra la PE de las acciones con "actividades" de FINAFIM		Planeación anual (escenario básico)			
					Elabora borrador de PE de FINAFIM		Planeación de metas (planeación estratégica)			
					Obtiene PE de FINAFIM de conformidad para cada actividad (previa revisión de los consultores FINAFIM)		Planeación de metas (planeación estratégica)			
			Coordinación General (CG)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Aprueba e informa comentarios		Planeación de metas (planeación estratégica)			
			Planeación Estratégica (PE)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Realiza ajuste y presenta al ST para autorización		Planeación de metas (planeación estratégica)			
	PR-PL-01: Planeación Estratégica	Prioridad	Comité Técnico (CT)	Planeación de metas (planeación estratégica)	Autoriza PE (PR-ST-01)		Acuerdo de CT (Planeación estratégica)		Aprobación de la PE	
				Acuerdo de CT (Planeación estratégica)	Publica PE a consultores FINAFIM para que definan políticas de ejecución de acciones					
					Control y seguimiento mensual de la PE (PR-PE-01, 02, 08, 09)					
					Control de los informes trimestrales del FINAFIM (PR-PE-03, 04, 10)					
					Integración trimestral de la información de cumplimiento de metas					
					Control del informe semestral del FINAFIM (PR-PE-05)					
					Control de los informes anuales del FINAFIM (PR-PE-06 y 07)					
					Elabora presentación final de cumplimiento de la PE					
					Integra información y documentación de respaldo					
					Revisión (para recomendar modificaciones)					
	PR-PL-01-1: Control y Seguimiento Mensual de la PE	Apoyo	Consultor Planeación Estratégica	Información del cumplimiento de metas y documentación	Revisión (para recomendar modificaciones)		Reporte de cumplimiento de metas		Verificación mensual del cumplimiento de las metas establecidas en la PE	
			Consultor Coordinador de PE	Reporte de cumplimiento de metas	Publica reporte a consultores de FINAFIM		Reporte de cumplimiento de metas			
			Consultor Planeación Estratégica	Reporte de cumplimiento de metas	Proceso de PE (PR-PL-01)					
					Determina características de Eval'on de impacto					
					Justificación de evaluación y elabora Términos de Referencia Básicos (Consultor de Eval'on de Impacto)					
					Oficio de Justificación de evaluación		Oficio de Justificación de evaluación			
					Términos de referencia básicos		Términos de referencia básicos			
					Autorización de la evaluación		Acta de Comité Técnico (Acuerdo de Autorización)			
					Elabora Anexos Técnicos		Anexos Técnicos			
					Contratación de servicio para evaluación (PR-AD-06)					
	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social	Identidad	Consultor de Eval'on de impacto social	Notificación sobre contratación	Solicita a consultores FINAFIM info para eval'on		Información para realización de estudio		Evaluación del impacto del programa para conocer su efectividad en el otorgamiento de oportunidades de microcrédito y crear, o consolidar, iniciativas productivas en la población de bajos ingresos y mejorar sus condiciones de vida.	
			EEM (y Proveedor)	Información para realización de estudio	Revisión de "Cuestionario Preliminar"					
					Autoriza cuestionario (si cumple con Anexos Técnicos)					
					Levantamiento de la información					
			Proveedor	Solicitud de inicio de fase de levantamiento	Coordina con IMF visitas para levantamiento					
			Consultor de Eval'on de impacto social	Verifica levantamiento con acreditados de IMF						
					Resultados del levantamiento (proveedor)					
					Documento preliminar de resultados					
					Resultado final de la evaluación					
					Verifica cumplimiento de lo establecido					
	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social	Identidad			Elabora presentación de resultados		Documento de Evaluación de Impacto (resultado final)		Síntesis de información para establecer planes de acción para solucionar anomalías o irregularidades	
			Consultor de Eval'on de impacto social	Documento de Evaluación de Impacto	Revisión y da Vo.Bo		Presentación de resultados de la Evaluación de Impacto			
			Evaluación y Estudios de Mercado (EEM)	Presentación de Evaluación de Impacto	Envía a CG, ST y consultores FINAFIM		Presentación de resultados de la Evaluación de Impacto			
			CG, ST y consultores FINAFIM	Presentación de resultados de Evaluación	Determina en conjunto realizar plan de acción					
			Consultores FINAFIM	Presentación de resultados de Evaluación	Elabora propuestas de solución		Propuestas de solución			
			Planeación Estratégica (PE)	Propuestas de solución	Integra propuestas de solución		Propuestas de acción			
			Consultores FINAFIM, de EEM y de PE	Propuestas de acción	Determinan en conjunto acciones y prioridades		Plan de acciones (envío a CD, ST y consultores FINAFIM)			
			Consultores FINAFIM	Plan de acciones	Ejecución de acciones					
			Planeación Estratégica (PE)	Plan de acciones	Seguimiento mensual del cumplimiento de accs		Reporte (Trimestral) de cumplimiento de acciones			
					Elabora reporte y presenta trimestralmente a ST y consultores FINAFIM (PR-PL-01 Y 01-1)					
	PR-EV-02: Evaluación del Impacto Social	Identidad	Coordinación General	Reporte de cumplimiento de acciones	Recepción				Verificación de cumplimiento de planes de acción	

ANEXO 3: SELECCIÓN, UTILIZACIÓN Y GUIÓN DE ENTREVISTAS SEMI-ESTRUCTURADAS

Como se mencionó en el cuerpo del documento, el análisis de las Reglas de Operación (respecto a la misión y visión del programa, sus objetivos y procedimientos sustanciales) se ha limitado a un diagnóstico circunscrito al ámbito formal, o puesto en otros términos, a la evidencia documental de la que se dispone.

Durante la primera fase del trabajo se determinó aplicar una serie de entrevistas principalmente con dos objetivo interrelacionados:

1. Completar nuestra visión general acerca de la estructura y la operación del programa, y
2. Corroborar si las observaciones preliminares obtenidas a partir de los hallazgos encontrados en la revisión de los documentos formales del programa, son consistentes con las apreciaciones de ciertos agentes de la organización que conocen las particularidades del funcionamiento día a día del *PRONAFIM*.

En este sentido, habrá que aclarar que las entrevistas no estuvieron dirigidas a corroborar hipótesis (lo cual exigiría llevar a cabo numerosas conversaciones, con una metodología de selección y elaboración más profunda), ni a obtener medición alguna, sino que se buscó sobre todo apoyar el estudio base (formal-documental) y despejar dudas sobre algunos descubrimientos derivados del análisis documental que pudieron (o no) corresponder a la operación diaria del programa.

Estos dos objetivos son los que influyeron decisivamente en la selección de los entrevistados, además de que se contó con la ayuda y orientación del responsable dentro del programa de darle seguimiento a la evaluación externa, Antonio de Haro.

Desde luego la realización de las entrevistas no estuvo exenta de las limitaciones de tiempo (de acuerdo a los plazos para culminar el estudio), sin

embargo los objetivos señalados arriba fueron cubiertos con el número de funcionarios entrevistados y el tiempo dedicado a cada entrevista. Las entrevistas se aplicaron a las siguientes personas en las oficinas del PRONAFIM ubicadas en Periférico Sur (Secretaría de Economía):

Funcionario	Puesto	Fecha de la entrevista	Tiempo aproximado de la entrevista
Antonio de Haro	Responsable de Evaluación y Estudios de Mercado	Varias sesiones	Al menos 180 minutos
Héctor Díaz Escobar	Responsable de Apoyos Financieros	28 de agosto de 2006	120 minutos
Jorge Charles Creel	Consultor de Fortalecimiento Institucional y Diagnóstico	28 de agosto de 2006	120 minutos
Jorge Hüttich de la Lama	Control y seguimiento	28 de agosto de 2006	120 minutos
Rubén Aguilar	Integrante del Comité Técnico (Representante de la Soc. Civil)	26 de febrero de 2007	90 minutos

A continuación se presenta el guión de las entrevistas semi-estructuradas, sin embargo debe tomarse en cuenta que durante el encuentro con el entrevistado pudieron haberse ampliado las preguntas:

Preguntas sobre el Marco Teórico:

- 1) ¿Podría decirse que tienen varias poblaciones objetivo, es decir, a la gente en condiciones de pobreza que pueden tener proyectos productivos como la población de impacto final, pero una población objetivo de contacto directo que serían las microfinanciadoras?
- 2) ¿Cuál es la relación de causalidad entre lo que hace PRONAFIM como organización y los impactos en cada una de las poblaciones objetivo?

- 3) ¿Qué es y cómo se explica un *SIM*? ¿Quiénes son sus elementos? ¿Cuál sería la visión de PRONAFIM al respecto de lo que es hoy día el *SIM* y lo que debe ser?
- 4) ¿Podría hablarse de que existe una falla de mercado que explica la necesidad de la intervención gubernamental en este caso? ¿Cómo explicar la necesidad de fortalecer y consolidar un *SIM*? ¿Cuándo se consolide el *SIM* se acabará la falla de mercado o se requerirá de la intervención constante del gobierno en este sentido?
- 5) ¿Cómo PRONAFIM enfrenta y trata los diversos momentos de riesgo que la creación del *SIM* enfrenta?
- 6) ¿Cómo explicaría la cadena causal de los objetivos finales del PRONAFIM? Es decir, ¿cómo, apoyando a microfinanciadoras, se creará un *SIM* que a la vez otorgue créditos y oportunidades a gente en condiciones de pobreza, que a través de proyectos productivos salga de tal condición?

Preguntas Adicionales:

- 7) ¿Cuáles son los principales riesgos/limitantes del programa?
- 8) ¿De qué depende el éxito del programa?

Preguntas sobre Operación:

- 9) ¿Cuáles son los objetivos del área del cual usted está encargado?
- 10) ¿Cuáles son sus actividades dentro del área?
- 11) ¿Cómo se realiza la medición del cumplimiento de los objetivos?

Preguntas sobre Control-Seguimiento y Evaluación:

- 12) ¿Cómo se ponderan en el proceso decisorio los resultados financieros (informes mensuales, trimestrales, visitas de seguimiento y de cartera) y el impacto social? ¿Cuál es la prioridad del *PRONAFIM*? ¿La consolidación de instituciones microfinancieras o el combate a la pobreza?
- 13) ¿Cuánto tiempo transcurre desde que se identifican anomalías financieras y/o en la operación hasta que se ejecuta el plan de acción para corregirlas?
- 14) Si la evaluación del impacto social y de calidad en el servicio son anuales, ¿existe algún tipo de retroalimentación/coordinación/congruencia con los informes mensuales y trimestrales? Asimismo, ¿existe algún tipo de retroalimentación/coordinación/congruencia con las evaluaciones internas (indicadores de resultados y banco de datos) -trimestrales- y las evaluaciones externas -anuales-¿

ANEXO 4: METODOLOGÍA PARA EL ANÁLISIS DE LAS ACTAS DEL COMITÉ TÉCNICO DEL PRONAFIM

El objetivo del segundo documento de diagnóstico organizacional del PRONAFIM consiste en analizar la dinámica organizacional del fideicomiso FINAFIM, con el fin de comprender cuáles han sido los criterios organizativos que se han creado en el tiempo, y cómo responden a un proceso de aprendizaje. Asimismo, se ha intentado comprender si los criterios y el aprendizaje desarrollado se han mantenido en forma lógica, encadenada y congruente respecto de los objetivos y propósitos principales del programa.

Para llevar a cabo el análisis mencionado, se han utilizado las Actas del Comité Técnico del PRONAFIM como el objeto principal de estudio, desde el inicio del programa (año 2001) hasta junio de 2006. Las Actas, en este ámbito, conforman una evidencia longitudinal del proceso de aprendizaje, creación y desarrollo de criterios de decisión del Comité Técnico (CT) a lo largo del periodo mencionado. Este análisis, por lo tanto, se ha enfocado a vislumbrar el tipo de prioridades y aprendizajes que se fueron gestando dentro del Comité, así como las señales de congruencia e impacto que se enviaron a la organización del FINAFIM para su accionar.

Como ya se he mencionado en la segunda entrega del diagnóstico organizacional, esta evidencia no carece de limitantes en cuanto a la información que proporcionan respecto de las discusiones, decisiones y acuerdos alcanzado por el CT. Sin embargo, a pesar de ser una evidencia limitada, las actas constituyen una herramienta útil de análisis para comprender cómo se han construido los criterios de decisión en el CT, cuáles han sido los principales criterios, y si éstos han mantenido una lógica con cierta congruencia y dirección hacia el fortalecimiento y clarificación de los dos impactos globales del programa: el mercado de microfinanciamiento y, con ello, el desarrollo de capacidades y oportunidades de negocio para la población objetivo.

Para estudiar la dinámica organizacional del programa (y del fideicomiso) se analizó un total de 73 actas para el periodo enero 2001 hasta junio 2006, las

cuales componen el 100% de las mismas en el periodo. La composición del conjunto de las 73 actas ha sido la siguiente:

Cuadro A4.1. Total de Actas del CT analizadas

	Actas de S. Ordinaria	Actas de S. Extraordinaria	
2001	8	0	8
2002	12	2	14
2003	11	4	15
2004	12	5	17
2005	11	2	13
2006	6	0	6
2001- 2006	60	13	73

La metodología empleada para analizar este conjunto de actas se compone de los siguientes pasos:

1. Análisis individual de cada acta
2. Análisis conjunto de las actas (por años)
3. Análisis agregado de las actas (periodo 2001-2006)

A continuación se presenta en detalle cada una de estas líneas de análisis.

1. Análisis individual de cada acta

La primera línea de análisis de las actas del CT ha consistido en analizar una por una las 73 actas que conforma el total de la evidencia longitudinal de la que disponemos. Para ello, se ha capturado la siguiente información: 1) el año al cual pertenece el acta, 2) el número de acta, 3) los asistentes a la sesión que ha generado el acta respectiva, 4) las decisiones que se han tomado, 5) los criterios con base en el cual se ha tomado esas decisiones, 6) los acuerdos alcanzado por el CT. Esta información se ha vertido en una matriz de análisis, cuyo modelo genérico se presenta a continuación:

Cuadro A4.2. Modelo de matriz de análisis individual de las Actas de CT¹

Año	Nro. de Acta	Asistentes	Decisión	Criterio	Acuerdo
2001	3	Coord. Gral PRONAFIM (Presidente del CT)	Aprobación de Fundación Integral Comunitaria A.C como IMF del FINAFIM	Dictamen y propuesta de calificación. Cumplimiento de Arts. 10 y 18 de RO (ST)	Posponer discusión de la solicitud presentada hasta que Organismo presente información adicional (unánime)
		Suplente de Of. Mayor de SE		Info es insuficiente (Bca.Des. de SHCP)	
		Suplente de Dir. Gral de Banca de desarrollo de SHCP	Aprobación de Financiera Compartamos SA de CV como IMF del FINAFIM	Dictamen y propuesta de calificación. Cumplimiento de Arts. 10 y 18 de RO (ST)	Aprobación de la solicitud presentada para participar como IMF del FINAFIM (unánime)
		Propietario permanente de SECODAM		"Es una de las microfinancieras más sólidas financiera y profesionalmente del país" (Presid. CT)	
		Suplente permanente de SECODAM		Por análisis de documentación: Situación financiera sana y sólida (capitalización de 50 Mill. En 1° semestre).	
		Suplente de Contraloría interna de SE		Estabilidad y solvencia a corto y mediano plazo (está bajo supervisión y evaluación continua de la Comisión Nac. Bcaria).	Aprobación del otorgamiento de línea de crédito de \$30,000,000 (30 millones) en dos ministraciones mensuales (unánime)
		Suplente de NAFIN		Capacidad operativa sólida (cuenta con sist. de información y seguimiento de créditos muy completos).	
		Secretario Técnico		Indicadores de liquidez, estabilidad financiera y apalancamiento favorables.	
		Secretario de Actas del FINAFIM			
		2 Invitados			

Antes de avanzar con la explicación metodológica, cabe tener presente que para simplificar el análisis se han seleccionado (*ad hoc*) las decisiones consideradas vitales para el funcionamiento del fideicomiso y para el logro de los objetivos y propósitos del programa. No se han tomado en consideración aquellas decisiones y acuerdos vinculados directamente con la operación diaria del programa y con aspectos administrativos, tales como la contratación de personal y la compra de mobiliario y equipo para el FINAFIM. De la misma forma, en este análisis no se han incluido aquellas decisiones y acuerdos que no presentan mayor discusión como la aprobación de la orden del día de la sesión, lista de asistencia, declaración de quórum y aprobación de las actas de sesiones anteriores. Por último, tampoco se han analizado aquellos acuerdos que, aún vinculándose a nuestra materia de estudio, no presentan una discusión de fondo,

¹ Esta matriz se ha utilizado para analizar cada una de las 73 actas.

sino una mera presentación de información para dar conocimiento y enterar de una cuestión en particular a los asistentes a la sesión.

Las **decisiones** en los cuales hemos centrado nuestro estudio son los siguientes:

- a. Aprobación de instituciones de crédito como IMF del FINAFIM (D1): se refiere a la autorización del CT para que un organismo de crédito forme parte del programa y pueda empezar a otorgar créditos a la población objetivo con apoyos crediticios brindados por el fideicomiso.
- b. Aprobación de créditos subsecuentes (D2): se refiere a la ampliación de la línea de crédito para que las IMFs que ya forman parte del programa puedan otorgar mayor cantidad de créditos a la población objetivo.
- c. Aprobación de apoyos no recuperables para la apertura de sucursales (D3): como en el caso anterior, este tipo de decisiones aplican para las IMFs que ya forman parte del programa y que pretenden abrir sucursales.
- d. Aprobación de apoyos para incubación de IMFs (D4): como en el caso anterior, este tipo de decisiones aplican para las IMFs que ya forman parte del programa y que pretenden abrir una nueva institución de crédito en zonas de alta marginación o con una alta concentración de población objetivo (potencial).
- e. Acciones de Asistencia técnica y capacitación (D5): se refiere a aquellas decisiones vinculadas al desarrollo de foros y talleres de carácter nacional o regional, apoyos a redes de IMFs y apoyo técnico (individual) a las instituciones de microcréditos participantes del programa.
- f. Acciones de Control, seguimiento y evaluación (D6): este tipo de decisiones se vinculan a los resultados de las visitas de diagnóstico y de seguimiento, reportes de incumplimientos de las IMFs, evaluaciones externas del programa y del fideicomiso.
- g. Decisiones Operacionales/organizacionales (D7): se refiere a aquellas decisiones relevantes que se vinculan al funcionamiento del fideicomiso, entre las cuales se incluye la autorización de presupuestos, de la planeación estratégica, la relación del FINAFIM con otros actores, los modelos de contrato y pagarés, etc.

- h. Condiciones específicas de las IMFs (D8): estas decisiones se refieren a situaciones particulares de las instituciones crediticias en su relación con el FINAFIM, entre las cuales se incluyen la extensión de periodos de gracia para devolución de los préstamos, redefinición de tasas de interés, ratificación de líneas de crédito, entre otras.

En lo que respecta al análisis de los **criterios** de discusión de las decisiones consideradas, éstos han sido tomados de los argumentos principales vertidos por los asistentes a la sesión del CT cuando han hecho uso de la palabra. Como se explicará en la siguiente sección, bajo la segunda línea de análisis se han creado categorías agregadoras de los diversos criterios de decisión presentados. Por último, los **acuerdos** se refieren a las resoluciones tomadas por el CT respecto de las decisiones discutidas. En términos generales, los acuerdos se refieren a lo siguiente: autorización o rechazo de una decisión, o posponer discusión de una decisión en particular.

2. Análisis conjunto de las actas (por año)

Una vez que se han definido los principales tipos de decisiones generados en las sesiones del CT, la segunda línea de análisis ha consistido en analizar las actas de forma anual tomando en consideración la siguiente información: 1) tipo de decisión discutida, 2) las cantidades absolutas y relativas de cada tipo de decisión respecto de la totalidad anual de decisiones, 3) el tipo de acuerdo determinado por el CT, 4) las cantidades absolutas y relativas de cada tipo de acuerdo respecto del tipo de decisión, 5) los tipos de criterios de decisión generados mediante las discusiones en el CT, 6) las cantidades absolutas y relativas de cada tipo de criterio respecto del total de criterios para cada tipo de decisión. Esta información se ha vertido en una matriz de análisis, cuyo modelo genérico se presenta a continuación:

Cuadro A4.3. Modelo de matriz de análisis anual de las Actas de CT

Decisión			Resultado			Criterios		
Tipo	Q absoluta	Q relativa	Acuerdo	Q absoluta	Q relativa	Tipo	Q absoluta	Q relativa
Solicitudes presentada por las Instituciones de Microfinanciamiento para participar como IMF del FINAFIM	6	9.09%	Aprobación de la solicitud presentada para participar como IMF del FINAFIM	6		Reúne todos los requisitos marcados por las reglas de operación	0	0.00%
						Experiencia histórica (años de creación)	5	22.73%
						Administración profesional, consejo de administración integrado por personas con prestigio	2	9.09%
						Estructura, número de sucursales (o cobertura) y promotores que tiene la microfinanciera	1	4.55%
						Situación financiera sana y sólida, estabilidad y solvencia, indicadores de liquidez	4	18.18%
						Planes de crecimiento, aumento de promotores y colocación de microcréditos según la microfinanciera	0	0.00%
						Impacto a conseguir en la población objetivo.	0	0.00%
						Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada	5	22.73%
						Participar en el curso de capacitación proporcionado por el FINAFIM o incorporarse al programa de fortalecimiento institucional	0	0.00%
						Llevar a cabo vigilancia o supervisión especial (vigilar la aplicación de recursos o duplicidad de recursos)	0	0.00%
						Se aprobó con observaciones de tipo financiero o recomendaciones contables	5	22.73%
						Esperar autorización general para dar apoyo a uniones de crédito	0	0.00%
						Total	22	100.00%
			Posponer discusión de la solicitud presentada hasta que el organismo presente información adicional o se aclare alguna duda	0		Evitar duplicación de apoyos	0	0.00%
						Actualizar datos	0	0.00%
						Total	0	0.00%
			Rechazo a la solicitudes presentada por las Instituciones de Microfinanciamiento para participar como IMF del FINAFIM	0		No crear microfinancieras con recursos 100 por ciento públicos (es contrario al espíritu del programa)	0	0.00%
						La calificación otorgada es baja	0	0.00%
						Posibilidades de hacer un uso comercial de lo microcréditos	0	0.00%
						Se rechazó por consideraciones financieras (cartera vencida, patrimonio pequeño)	0	0.00%
						Total	0	0.00%
Solicitudes presentadas por Instituciones de Microfinanciamiento para otorgar una nueva línea de crédito (crédito subsecuente)	22	33.33%	Aprobación de la nueva línea de crédito	20		Obligaciones y situación financieras	11	18.33%
						Se aprueba con observaciones de tipo financiero y recomendaciones contables	15	25.00%
						Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada	15	25.00%
						Situación general, histórica de la IMF solicitante (+ubicación)	16	26.67%
						Se pretende fortalecer su programa de créditos	0	0.00%
						Vigilancia especial	0	0.00%
						Planes y proyectos de la microfinanciera (ampliar cobertura, fines de sus créditos)	3	5.00%
						Total	60	100.00%
			Rechazo a las solicitudes para otorgar una nueva línea de crédito	2		Situación general, histórica de la IMF solicitante (+ubicación)	2	50.00%
						Ineficiencia operacional / organizacional	2	50.00%
						Total	4	100.00%

La información vertida en este tipo de matriz se desprende de un análisis conjunto de todas las actas, divididas y agregadas por años, por lo cual se han generado 6 matrices de este tipo (del 2001 al 2006). Este segundo tipo de análisis ha permitido crear categorías de criterios para cada tipo de decisión, con el objetivo de simplificar y reunir los diversos argumentos presentados en las discusiones. Cabe mencionar que para los primeros cuatro tipo de decisiones (D1 a D4) se han identificado conjuntos estandarizados de criterios que se han replicado para cada uno de los seis años, mientras que para los últimos cuatro tipos (D5 a D8) de decisión únicamente se han agregado el tipo de acciones que se han generado. Esto se debe a que en estos últimos cuatro tipos de decisión no se presenta una discusión propiamente dicha, sino una exposición de argumentos, por lo cual no resulta sencillo identificar los criterios de decisión.

A continuación se detalla las diversas categorías de criterios para cada una de las decisiones (D1 a D4), según el tipo de acuerdo alcanzado:

a. Criterios vinculados a D1:

Tipo de acuerdo	Criterios de decisión. Aprobación de instituciones de crédito como IMF del FINAFIM (D1)
Aprobación de la solicitud presentada para participar como IMF del FINAFIM	Reúne todos los requisitos marcados por las reglas de operación
	Experiencia histórica (años de creación)
	Administración profesional, consejo de administración integrado por personas con prestigio
	Estructura, número de sucursales (o cobertura) y promotores que tiene la microfinanciera
	Situación financiera sana y sólida, estabilidad y solvencia, indicadores de liquidez
	Planes de crecimiento, aumento de promotores y colocación de microcréditos según la microfinanciera
	Impacto a conseguir en la población objetivo.
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada
	Participar en el curso de capacitación proporcionado por el FINAFIM o incorporarse al programa de fortalecimiento institucional
	Llevar a cabo vigilancia o supervisión especial (vigilar la aplicación de recursos o duplicidad de recursos)
	Se aprobó con observaciones de tipo financiero o recomendaciones contables
	Esperar autorización general para dar apoyo a uniones de crédito
Rechazo a la solicitudes presentadas	No crear microfinancieras con recursos 100 por ciento públicos (es contrario al espíritu del programa)
	La calificación otorgada es baja
	Posibilidades de hacer un uso comercial de lo microcréditos
	Se rechazó por consideraciones financieras (cartera vencida, patrimonio pequeño)
Posponer discusión de la solicitud presentada	Evitar duplicación de apoyos
	Actualizar datos, presentar información adicional o aclarar dudas

b. Criterios vinculados a D2:

Tipo de acuerdo	Criterios de decisión. Aprobación de créditos subsecuentes (D2)
Aprobación de la nueva línea de crédito	Obligaciones y situación financieras
	Se aprueba con observaciones de tipo financiero y reomendaciones contables
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada
	Situación general, histórica de la IMF solicitante y ubicación
	Se pretende fortalecer su programa de créditos
	Vigilancia especial
	Planes y proyectos de la microfinanciera (ampliar cobertura, fines de sus créditos)
Rechazo a solicitudes de crédito subsecuente	Situación general, histórica de la IMF solicitante y ubicación
	Ineficiencia operacional / organizacional

c. Criterios vinculados a D3:

Tipo de acuerdo	Criterios de decisión. Aprobación de apoyos no recuperables para la apertura de sucursales (D3)
Aprobación de solicitudes para apertura de sucursales	Lugar donde se abrirá la sucursal
	Se aprueba con observaciones de tipo financiero y reomendaciones contables
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada
	Situación general y financiera de la IMF solicitante
	Planes y proyectos de la microfinanciera
	Llevar a cabo vigilancia o supervisión especial
Rechazo a solicitudes para abrir sucursales	Posponer discusión
	Créditos otorgados (montos y alcances)

d. Criterios vinculados a D4:

Tipo de acuerdo	Criterios de decisión. Aprobación de apoyos para incubación de IMFs (D4)
Aprobación de la solicitud de incubación	Aprobación de una línea de crédito menor a la solicitada
	Vigilancia especial
	Lugar donde se pretende realizar la incubación
	La microfinanciera aporta la misma cantidad del capital semilla otorgado
	Solicitar a la asociación alguna aclaración
Rechazo a solicitudes de incubación	En las RO solamente se autoriza el otorgar líneas de crédito a entidades con un año de constitución
	La entidad es subsidiaria de un comerciante
Postpone o discutiendo	Actualizar información

En lo que respecta a los últimos cuatro tipo de decisiones, se han construido las siguientes categorías de acciones generadas a partir de las sesiones del CT. Como ya se ha mencionado, para estos tipos de decisiones no se presentan los criterios de decisión, pues se refieren a cuestiones muy específicas de las IMFs o del mismo fideicomiso, por lo cual no es posible identificar un núcleo duro de criterios que se repiten a lo largo de los años. Ante la imposibilidad de crear categorías agregadoras de criterios, se ha establecido grupos de acciones comunes y similares (según el tipo de decisión) que ayudan a simplificar el análisis.

En lo que respecta a la decisión D5, se ha identificado como principales acciones las siguientes:

Tipo de decisión	Acciones
Acciones de Capacitación y Asistencia Técnica (D5)	Realización de Foros y Talleres
	Programa de Fortalecimiento Institucional
	Asistencia Técnica y Capacitación de IMFs

De la decisión D6, por otra parte, se derivan las siguientes acciones:

Tipo de decisión	Acciones
Control, Seguimiento y Evaluación (D6)	Evaluación Interna (Reportes de visitas, de seguimiento, resultados de acciones de ATyC
	Evaluación Externa
	Outsourcing
	Relación con IMFs
	Otros

Respecto de la decisión D7, se han identificado las siguientes acciones:

Tipo de decisión	Acciones
Operacional/Organizacional (D7)	Modificación a las Reglas de Operación del PRONAFIM
	Planeación Estratégica
	Autorización de presupuesto (modificado)
	Manual de políticas y procedimientos, lineamientos y bases
	Modelos de contrato y pagrés del FINAFIM
	Condiciones de préstamos
	FINAFIM y otros actores (instits)
	Otros

Por último, de la decisión D8 se desprenden las siguientes acciones:

Tipo de decisión	Acciones
Condiciones específicas de IMFs (D8)	Reestructuración de adeudos
	Finiquito, castigo y suspensión de apoyos
	Cambio de Plazos y montos para operación de créditos
	Ratificación de línea de crédito
	Otros

3. Análisis agregado de las actas (periodo 2001-2006)

Una vez que se cumplieron con las dos líneas de análisis previas de las Actas (individual y anual), se procedió con el desarrollo de la tercera de ellas: análisis de las Actas para el periodo 2001-2006. Éste análisis ha sido realizado con base en las matrices de análisis previamente presentadas y constituyen la base para generar los gráficos que se presentan en el Anexo 5.

En este sentido, una vez que se han completado las seis matrices de análisis anual, se ha procedido a contabilizar el total del tipo de decisiones por año y para el periodo en estudio. De este total, a su vez, se han dividido las decisiones según si éstas fueron aprobadas, rechazadas o su discusión se pospuso, lo cual ha permitido generar diversos tipos de gráficos. Posteriormente, se han tomado en consideración aquellas decisiones que han sido aprobadas y se ha identificado (por año y periodo) los principales criterios de decisión, mismos que han sido plasmado en tablas y gráficos (para los primeros cuatro tipo de decisiones). En lo que respecta a los últimos tipos de decisiones (D5 a D8), y de acuerdo a lo mencionado anteriormente, no se han identificado los criterios de decisión, sino las principales acciones que estas decisiones han generado.

A modo de ejemplo, cabe considerar la decisión D1 (Aprobación de instituciones de crédito como IMF del FINAFIM). La matriz de análisis agregado para esta tercera línea de análisis ha sido la siguiente:

Cuadro A4.4. Matriz de análisis de agregado

	TOTAL ANUAL							APROBACIÓN							RECHAZO							POSPONER DISCUSIÓN						
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Solicitudes presentada por las instituciones de Microfinanciamiento para participar como IMF del PRONAFIM (D1)	14	30	22	13	8	6	93	13	28	21	13	6	6	87	0	2	1	0	1	0	4	1	0	0	0	1	0	2

Dicha matriz se ha replicado para los ocho tipos de decisiones y ha permitido generar los siguientes tipos de gráficos:

Gráfico A4.1. Solicitudes de Aprobación de IMFs (D1)

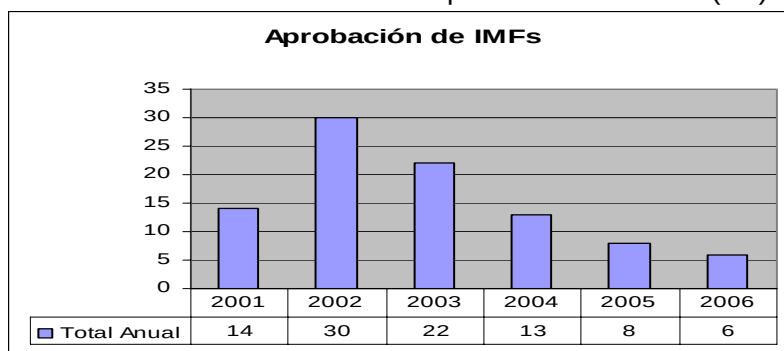


Gráfico A4.2. Aprobación de IMFs (D1)

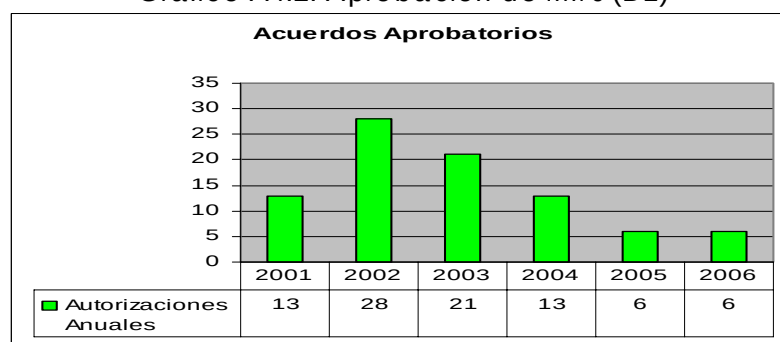


Gráfico A4.3. Rechazo de solicitudes de aprobación de IMFs (D1)

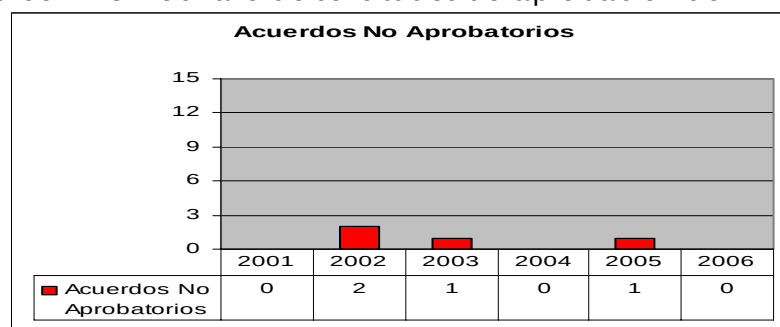
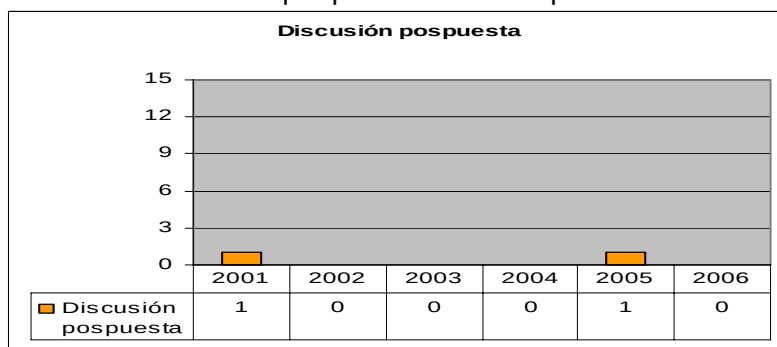


Gráfico A4.4. Discusiones pospuestas sobre aprobación de IMFs (D1)



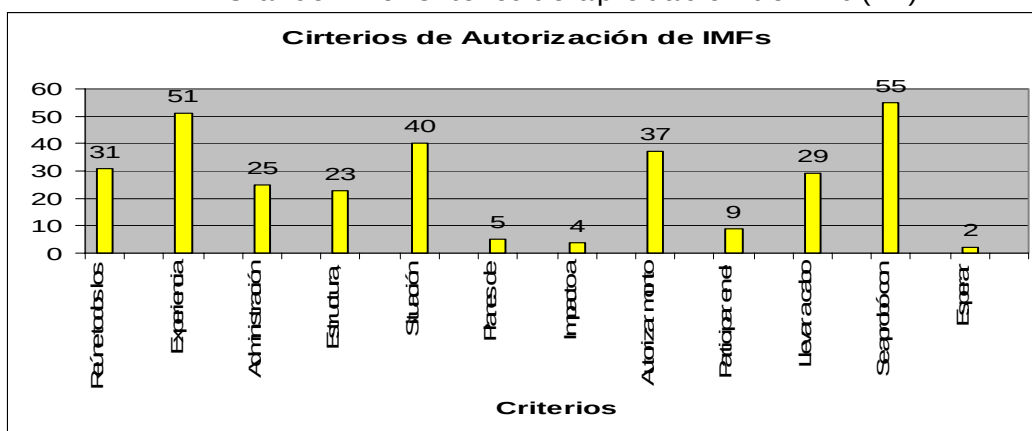
Posteriormente, se han tomado en consideración el total de las discusiones aprobadas por el CT y se han identificado los principales criterios de decisión. Siguiendo con el ejemplo D1, se ha construido una matriz del siguiente tipo:

Cuadro A4.5. Criterios de aprobación de IMFs (D1)

	Criterios	Aprobación de IMFs						Total
		2001	2002	2003	2004	2005	2006	
Solicitudes presentada por las Instituciones de Microfinanciamiento o para participar como IMF del FINAFIM	Reúne todos los requisitos marcados por las	12	19	0	0	0	0	31
	Experiencia histórica (años de creación)	10	22	2	11	1	5	51
	Administración profesional, consejo de	10	9	1	3	0	2	25
	Estructura, número de sucursales (o cobertura) y	0	19	2	0	1	1	23
	Situación financiera sana y sólida, estabilidad	10	15	2	8	1	4	40
	Planes de crecimiento, aumento de	1	3	1	0	0	0	5
	Impacto a conseguir en la población objetivo.	3	0	0	1	0	0	4
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito	0	15	10	2	5	5	37
	Participar en el curso de capacitación	4	3	0	2	0	0	9
	Llevar a cabo vigilancia o supervisión	4	6	10	9	0	0	29
	Se aprobó con observaciones de tipo financiero o	0	18	16	11	5	5	55
	Esperar autorización general para dar	0	2	0	0	0	0	2

Con base en esta matriz, que se ha replicado para los primeros cuatro tipos de decisiones (D1 a D4), se ha generado el siguiente tipo de gráfico para el periodo 2001-2006:

Gráfico A4.5. Criterios de aprobación de IMFs (D1)

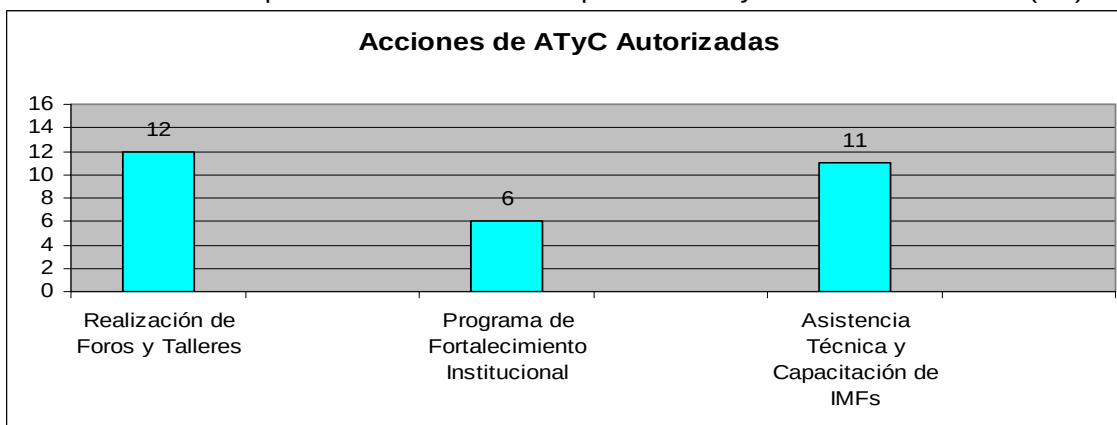


Por último, cabe mencionar que para los últimos cuatro tipo de decisiones (D5 a D8) no se ha generado una matriz (y gráficos) sobre los criterios de decisión, sino sobre el tipo de acciones al que estas decisiones han dado lugar. A modo de ejemplo, se toma en consideración la decisión D5, cuya matriz de análisis de acciones es la siguiente:

Cuadro A4.6. Acciones de Capacitación y Asistencia Técnica (D5)

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Acciones de Capacitación y Asistencia Técnica (D5)	Realización de Foros y Talleres	0	0	4	5	1	2	12
	Programa de Fortalecimiento Institucional	2	1	1	0	2	0	6
	Asistencia Técnica y Capacitación de IMFs	0	1	6	1	0	3	11

Gráfico A4.6. Tipo de acciones de Capacitación y Asistencia Técnica (D5)



En términos generales, la metodología aquí presentada ha estado dirigida a comprender de la mejor forma posible cuáles han sido los criterios organizativos que se han creado en el tiempo en el proceso decisorio del programa y del mismo fideicomiso FINAFIM. Asimismo, mediante esta metodología hemos estado en grado de evaluar si estos criterios (y su aprendizaje) se han mantenido en forma lógica, encadenada y congruente respecto de los objetivos y propósitos principales del programa. Este análisis, por lo tanto, ha permitido analizar el tipo de prioridades y aprendizajes que se fueron gestando dentro del Comité, y las señales de congruencia e impacto que se enviaron al FINAFIM para su accionar. Sin dudas, y como ya se ha mencionado, las Actas del CT presentan varias limitantes para capturar toda la información necesaria para analizar lo aquí expuesto.

ANEXO 5: GRÁFICOS Y CUADROS DERIVADOS DEL ANÁLISIS DE LAS ACTAS DEL COMITÉ TÉCNICO DEL PRONAFIM

En este apartado se presentan los gráficos y tablas más relevantes derivados del análisis de las Actas del Comité Técnico del PRONAFIM. Cabe tener presente dos aspectos relevantes para el entendimiento de los siguientes gráficos y tablas. En primer lugar, en este anexo se presentan los **hallazgos principales** para los ocho tipos de decisiones analizadas. Con esto nos referimos para los primeros cuatro tipos (D1 a D4) a lo siguiente: total de solicitudes presentadas para el periodo 2001-2006, total de solicitudes autorizadas o aprobadas para el periodo 2001-2006 y principales criterios de decisión que apoyaron la aprobación o autorización de las solicitudes para el mismo periodo. Para los últimos cuatro tipo de decisiones (D5 a D8) se presentan cuadros y gráficos que muestran total de solicitudes presentadas para el periodo 2001-2006, total de solicitudes autorizadas o aprobadas para el periodo 2001-2006 y tipo de acciones derivadas de estas aprobaciones.²

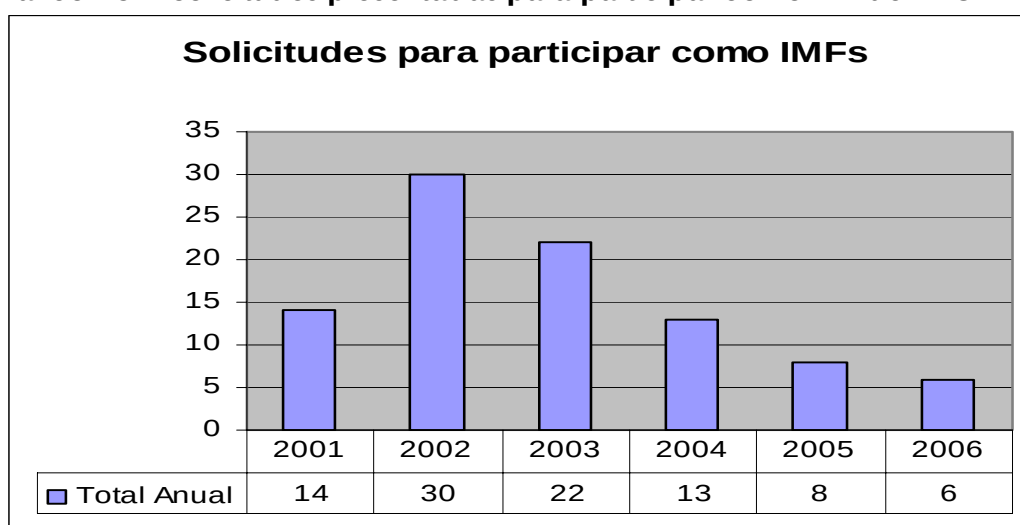
En segundo lugar, cabe tener presente que las **cifras aquí mostradas pueden diferir de las acciones reportadas por el FINAFIM**, en virtud de que las IMFs tienen que presentar documentación posterior para la firma del contrato y de que se ha hecho una selección *ad hoc* de los principales tipos de decisiones que se discuten en el Comité Técnico, como ya se ha mencionado en el anexo metodológico. Por lo tanto, puede darse el caso que los datos con los que cuenta el FINAFIM y el equipo de trabajo del CIDE en esta materia puedan diferir levemente. En todo caso, cabe mencionar, los hallazgos derivados de este análisis no se han enfocado en números y cantidades precisas, sino en tendencias que nos permiten comprender cuáles han sido los criterios organizativos de decisión que se han creado en el tiempo, cómo responden a un proceso de aprendizaje, y si dicho proceso se ha mantenido en forma lógica, encadenada y congruente respecto de los objetivos y propósitos principales del programa.

² No se reportan en este anexo los gráficos y tablas relacionados al rechazo de solicitudes y a la posposición de discusiones.

A continuación se presentan los gráficos y cuadros correspondientes a cada tipo de decisión analizada con base en la información provista por las actas del Comité Técnico del PRONAFIM.

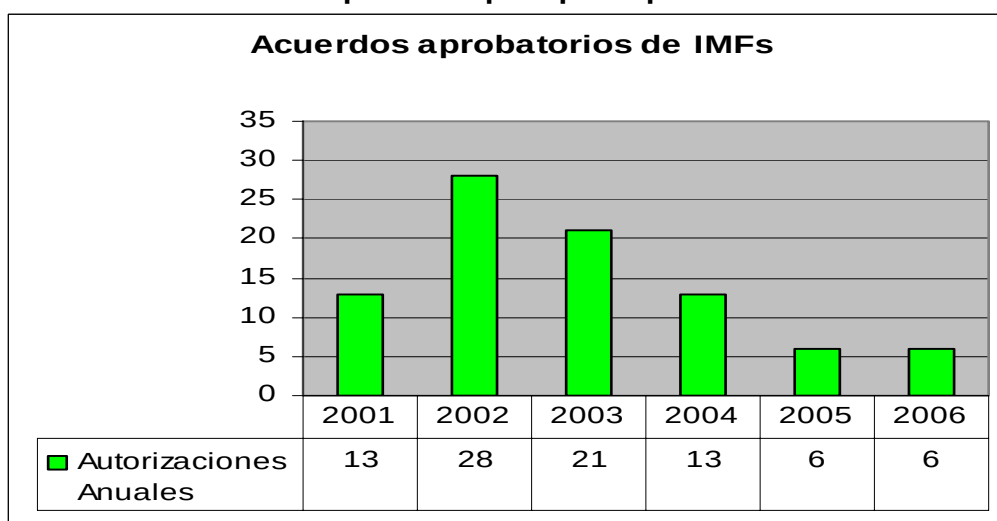
DECISIÓN 1 (D1): APROBACIÓN DE ORGANISMOS CREDITICIOS PARA PARTICIPAR COMO IMF DEL PRONAFIM

Gráfico A5.1. Solicitudes presentadas para participar como IMF del PRONAFIM

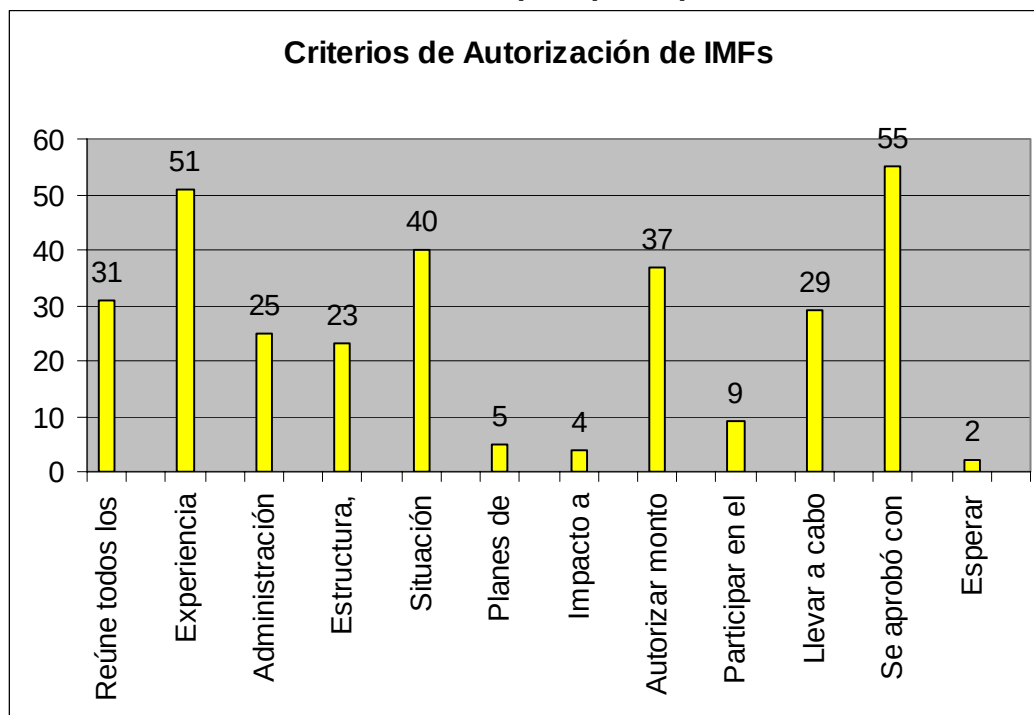


Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.2. Solicitudes aprobadas para participar como IMF del PRONAFIM



Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

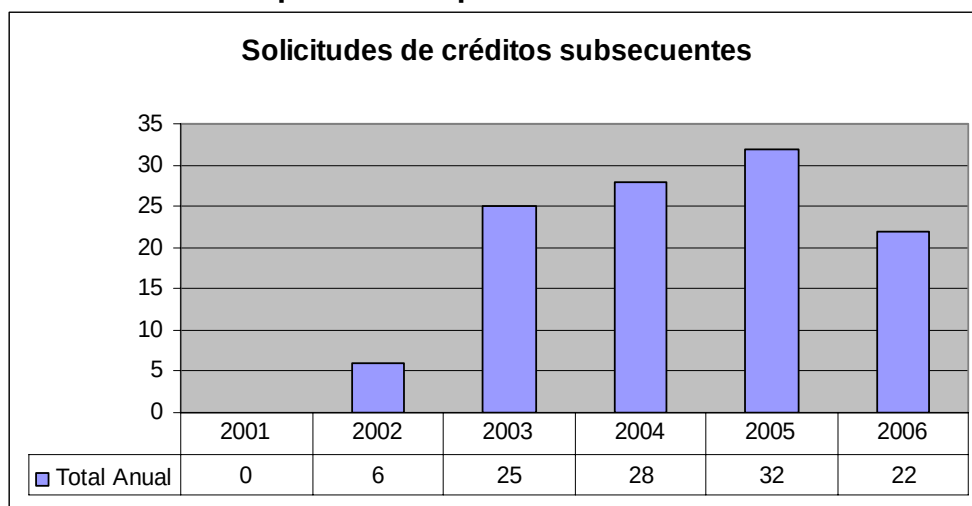
Gráfico A5.3. Criterios de autorización para participar como IMF del PRONAFIM

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

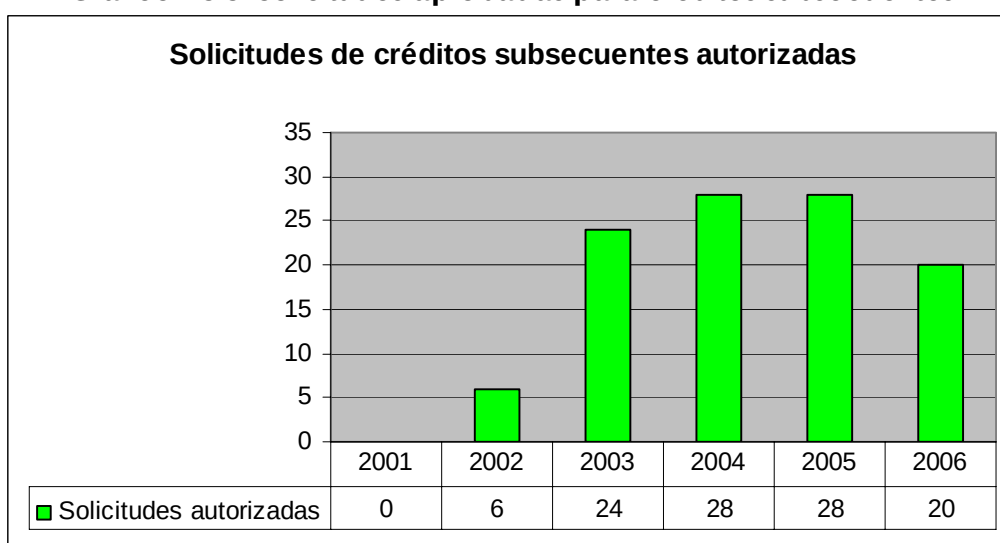
Tabla A5.1. Criterios de aprobación para participar como IMF del PRONAFIM

		Aprobación de IMFs						
Criterios		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Solicitudes presentada por las Instituciones de Microfinanciamiento para participar como IMF del FINAFIM	Reúne todos los requisitos marcados por las	12	19	0	0	0	0	31
	Experiencia histórica (años de creación)	10	22	2	11	1	5	51
	Administración profesional, consejo de	10	9	1	3	0	2	25
	Estructura, número de sucursales (o cobertura) y	0	19	2	0	1	1	23
	Situación financiera sana y sólida, estabilidad	10	15	2	8	1	4	40
	Planes de crecimiento, aumento de	1	3	1	0	0	0	5
	Impacto a conseguir en la población objetivo.	3	0	0	1	0	0	4
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito	0	15	10	2	5	5	37
	Participar en el curso de capacitación	4	3	0	2	0	0	9
	Llevar a cabo vigilancia o supervisión	4	6	10	9	0	0	29
	Se aprobó con observaciones de tipo financiero o	0	18	16	11	5	5	55
	Esperar autorización general para dar	0	2	0	0	0	0	2

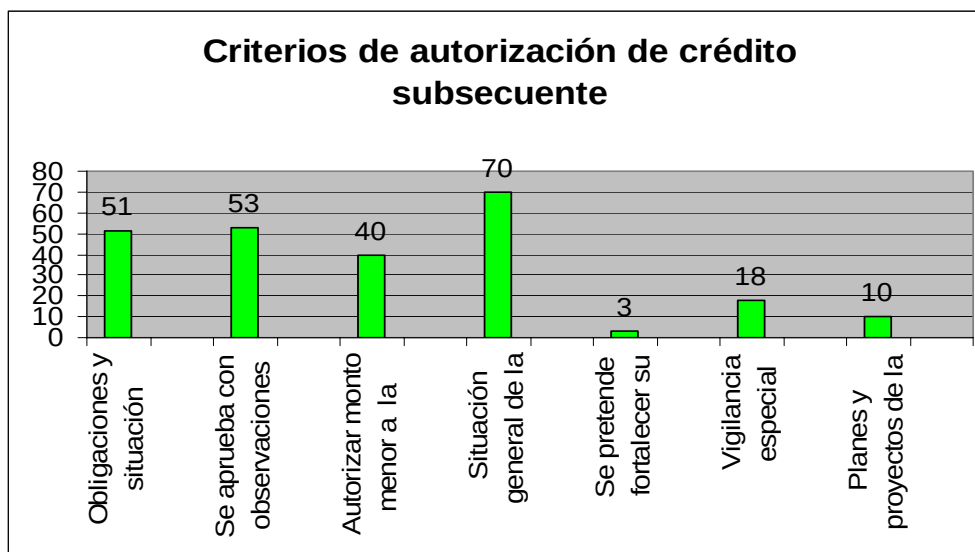
Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 2 (D2): APROBACIÓN DE CRÉDITOS SUBSECUENTES**Gráfico A5.4. Solicitudes presentadas para autorización de créditos subsecuentes**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.5. Solicitudes aprobadas para créditos subsecuentes

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

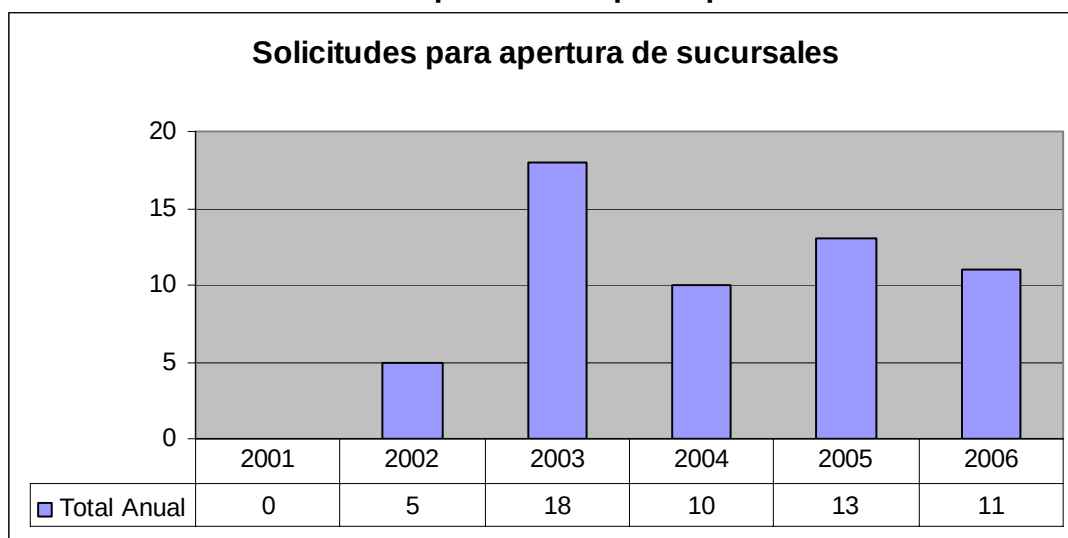
Gráfico A5.6. Criterios de autorización de créditos subsecuentes

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

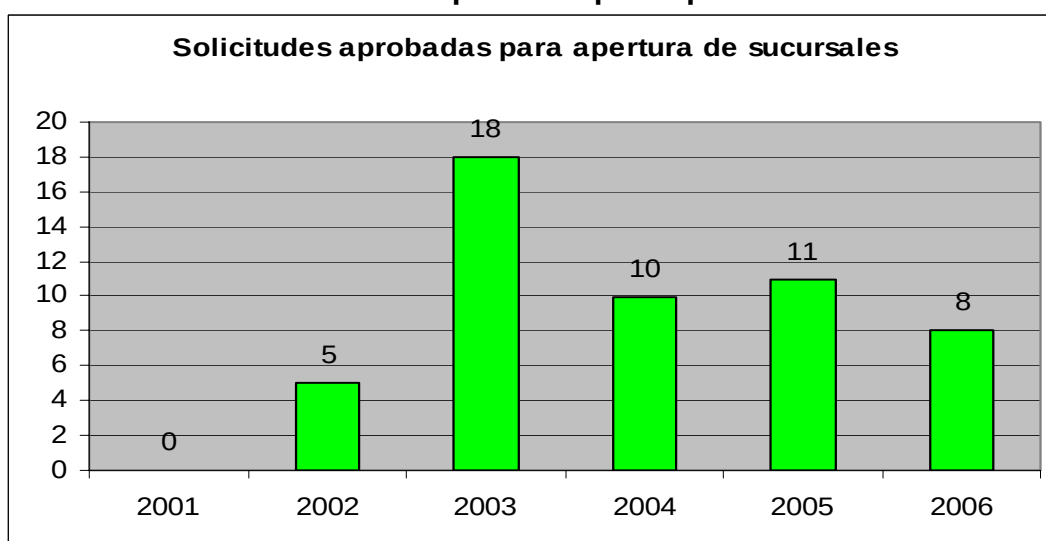
Tabla A5.2. Criterios de autorización de créditos subsecuentes

		Autorización de créditos subsecuentes						
Criterios		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Solicitudes presentadas por Instituciones de Microfinanciamiento para otorgar una nueva línea de crédito	Obligaciones y situación financieras	0	5	9	17	9	11	51
	Se aprueba con observaciones de tipo financiero y	0	0	11	18	9	15	53
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada	0	0	8	2	15	15	40
	Situación general de la IMF solicitante	0	3	9	25	17	16	70
	Se pretende fortalecer su programa de créditos	0	2	0	1	0	0	3
	Vigilancia especial	0	1	3	8	6	0	18
	Planes y proyectos de la microfinanciera (ampliar cobertura,	0	2	1	4	0	3	10

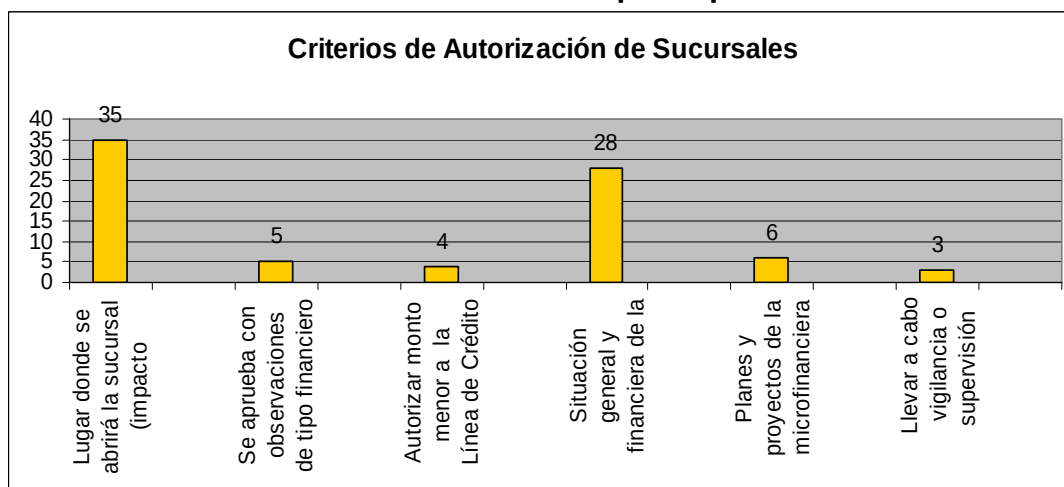
Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 3 (D3): APROBACIÓN DE APERTURA DE SUCURSALES**Gráfico A5.7. Solicitudes presentadas para apertura de sucursales**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.8. Solicitudes aprobadas para apertura de sucursales

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

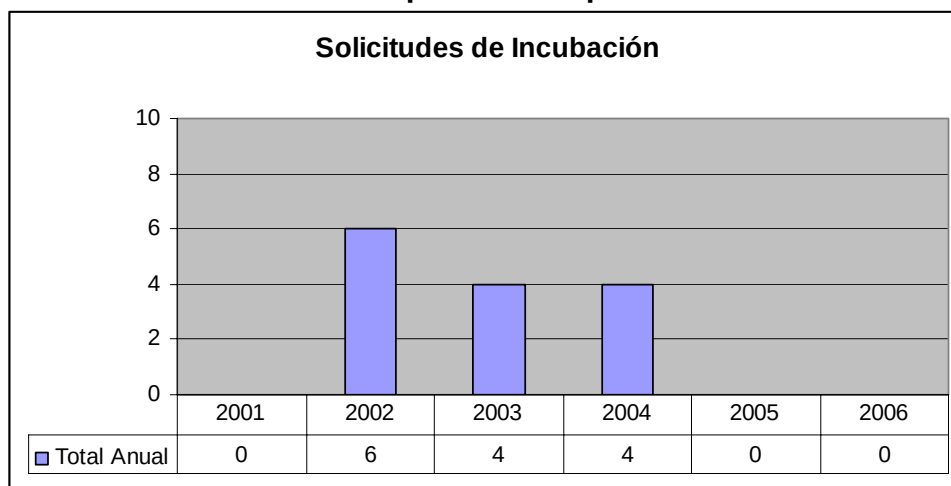
Gráfico A5.9. Criterios de autorización para apertura de sucursales

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

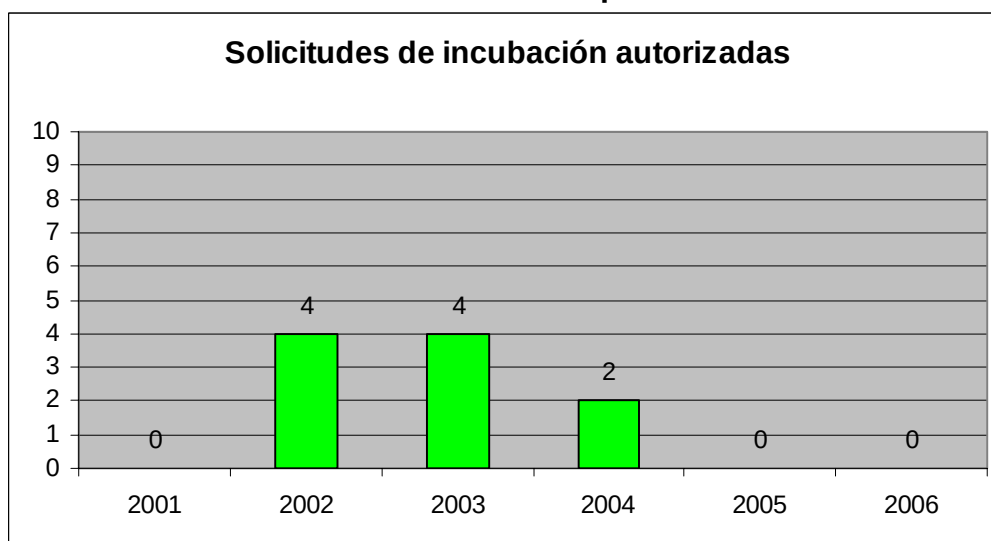
Tabla A5.3. Criterios de autorización para apertura de sucursales

		Autorización de apertura de sucursales						
Criterios		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Solicitudes presentadas por Instituciones de Microfinanciamiento para aperturar sucursales.	Lugar donde se abrirá la sucursal (impacto esperado)	0	5	15	7	6	2	35
	Se aprueba con observaciones de tipo financiero y	0	0	5	0	0	0	5
	Autorizar monto menor a la Línea de Crédito solicitada	0	0	0	0	1	3	4
	Situación general y financiera de la IMF solicitante	0	3	5	9	7	4	28
	Planes y proyectos de la microfinanciera	0	1	0	1	3	1	6
	Llevar a cabo vigilancia o supervisión especial	0	3	0	0	0	0	3

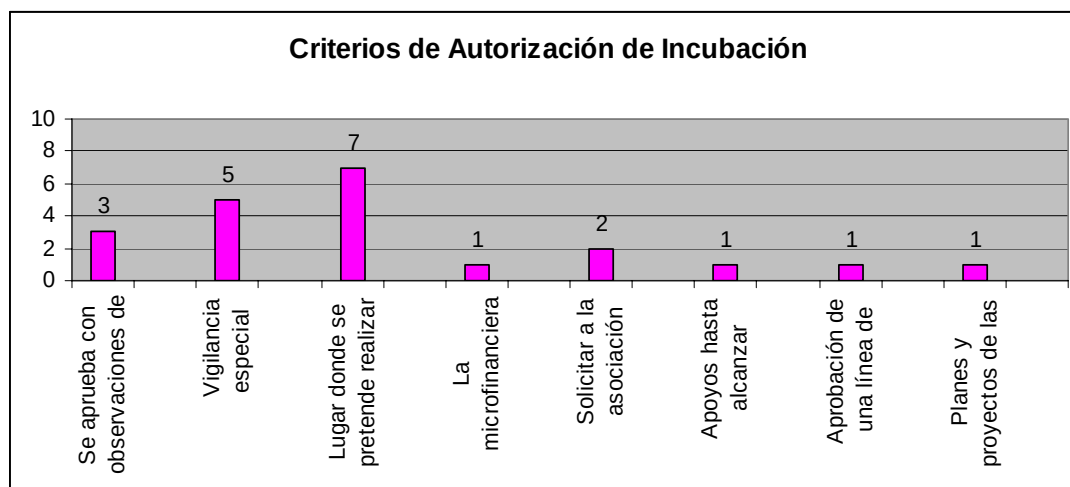
Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 4 (D4): APROBACIÓN DE INCUBACIÓN DE IMFs**Gráfico A5.10. Solicitudes presentadas para incubación de IMFs**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.11. Solicitudes autorizadas para incubación de IMFs

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

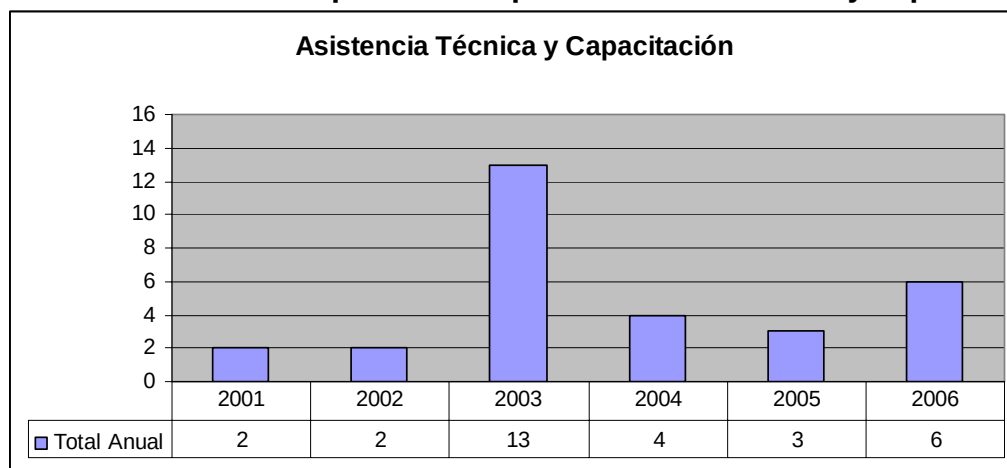
Gráfico A5.12. Criterios de autorización de incubación de IMFs

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

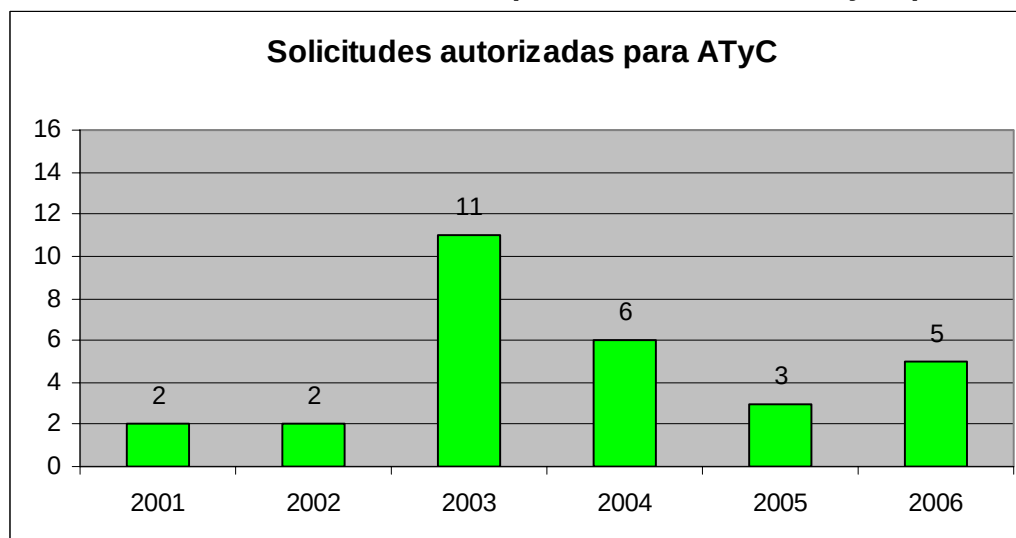
Tabla A5.4. Criterios de autorización de incubación de IMFs

		Autorización de Incubación de sucursales						
Criterios		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Solicitud de incubación de microfinanciera	Se aprueba con observaciones de tipo financiero y	0	0	2	1	0	0	3
	Vigilancia especial	0	3	0	2	0	0	5
	Lugar donde se pretende realizar la incubación y situación	0	2	4	1	0	0	7
	La microfinanciera aporta la misma cantidad del capital	0	1	0	0	0	0	1
	Solicitar a la asociación alguna aclaración	0	1	0	1	0	0	2
	Apoyos hasta alcanzar autosustentabilidad	0	0	0	1	0	0	1
	Aprobación de una línea de crédito menor a la solicitada	0	1	0	0	0	0	1
	Planes y proyectos de las instituciones que solicitan incubación de	0	0	1	0	0	0	1

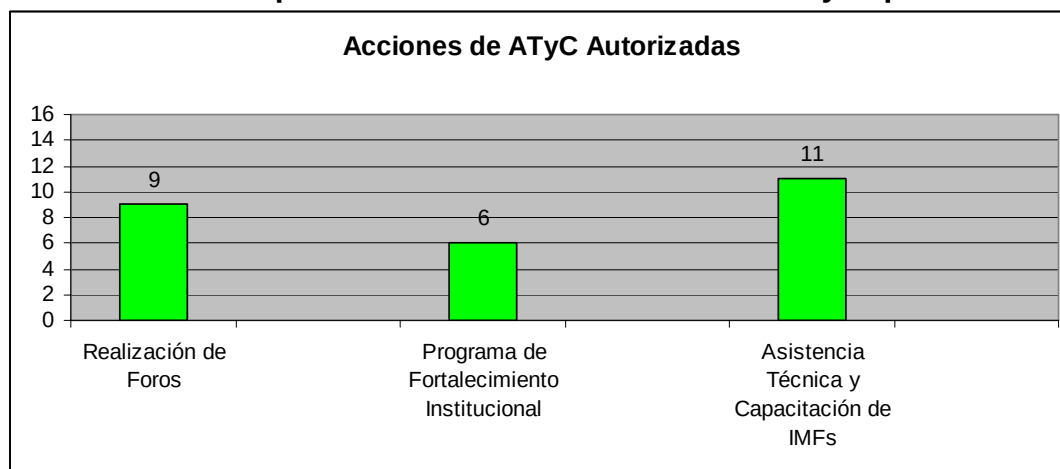
Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 5 (D5): AUTORIZACIÓN DE ACCIONES DE ASISTENCIA TÉCNICA Y CAPACITACIÓN (ATyC)**Gráfico A5.13. Solicitudes presentadas para Asistencia técnica y capacitación**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.14. Solicitudes autorizadas para Asistencia técnica y capacitación

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

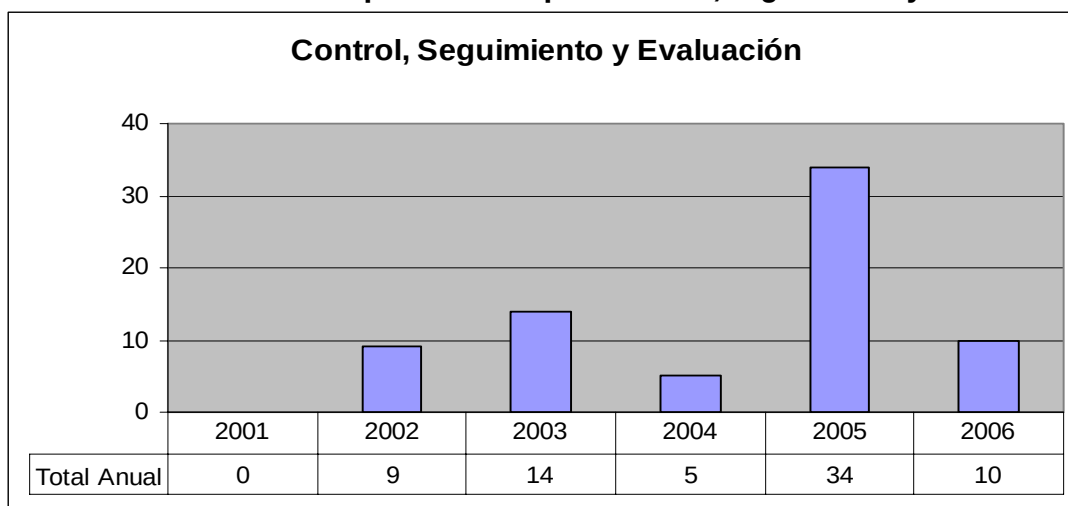
Gráfico A5.15. Tipos de acciones de Asistencia técnica y capacitación

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

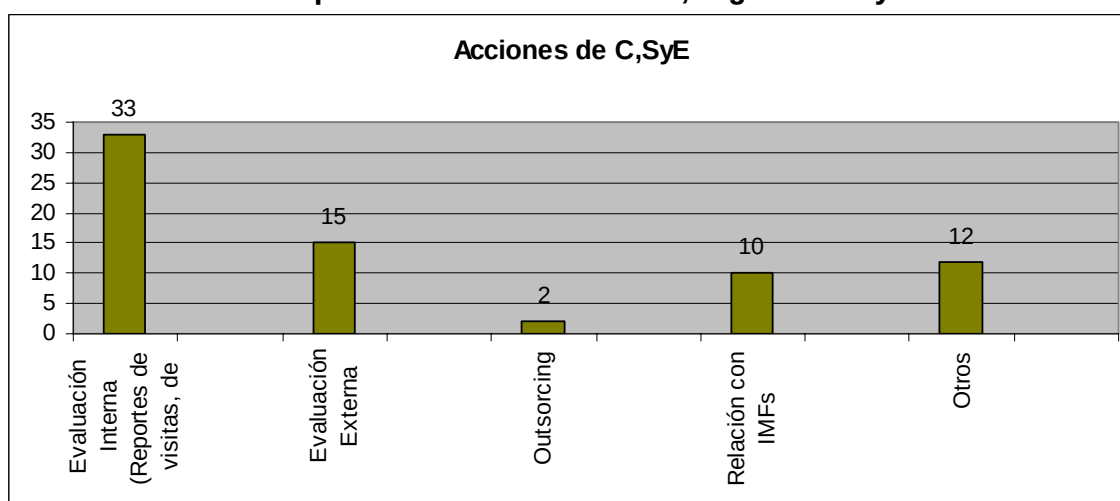
Tabla A5.5. Tipos de acciones de Asistencia técnica y capacitación

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Acciones de Capacitación y Asistencia Técnica	Realización de Foros y Talleres	0	0	4	5	1	2	12
	Programa de Fortalecimiento Institucional	2	1	1	0	2	0	6
	Asistencia Técnica y Capacitación de IMFs	0	1	6	1	0	3	11

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 6 (D6): ACCIONES DE CONTROL, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN (CSYE)**Gráfico A5.16. Solicitudes presentadas para control, seguimiento y evaluación**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.17. Tipo de acciones de control, seguimiento y evaluación

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

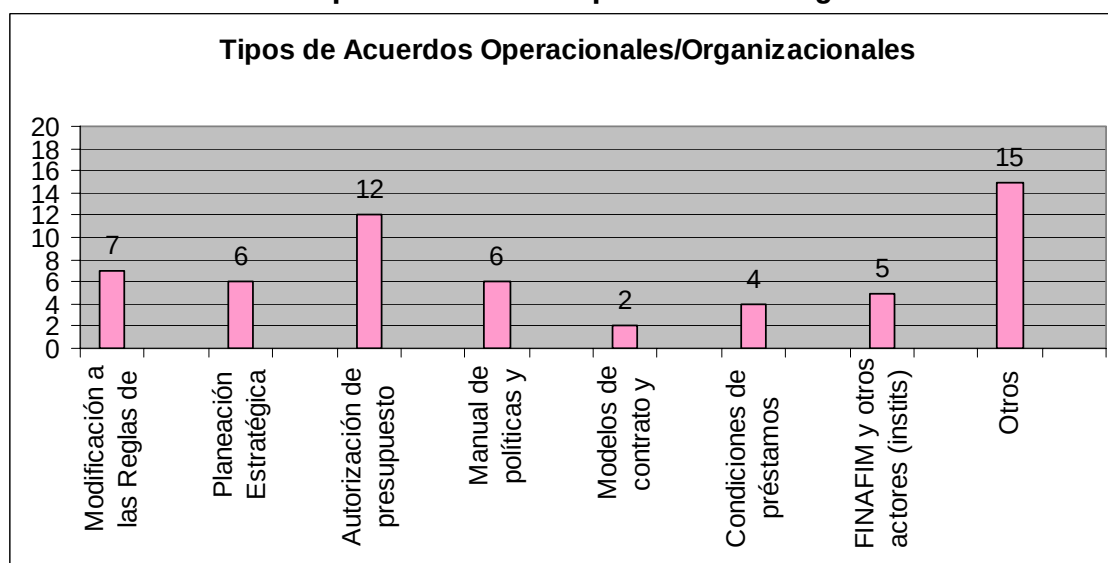
Tabla A5.6. Tipo de acciones de control, seguimiento y evaluación

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Control, Seguimiento y Evaluación	Evaluación Interna (Reportes de visitas, de	0	3	5	2	17	6	33
	Evaluación Externa	0	0	1	1	11	2	15
	Outsourcing	0	0	1	0	0	1	2
	Relación con IMFs	0	4	2	1	3	0	10
	Otros	0	2	5	1	3	1	12

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 7 (D7): DECISIONES OPERACIONALES/ORGANIZACIONALES**Gráfico A5.18. Solicitudes presentadas sobre decisiones operacionales/organizacionales**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

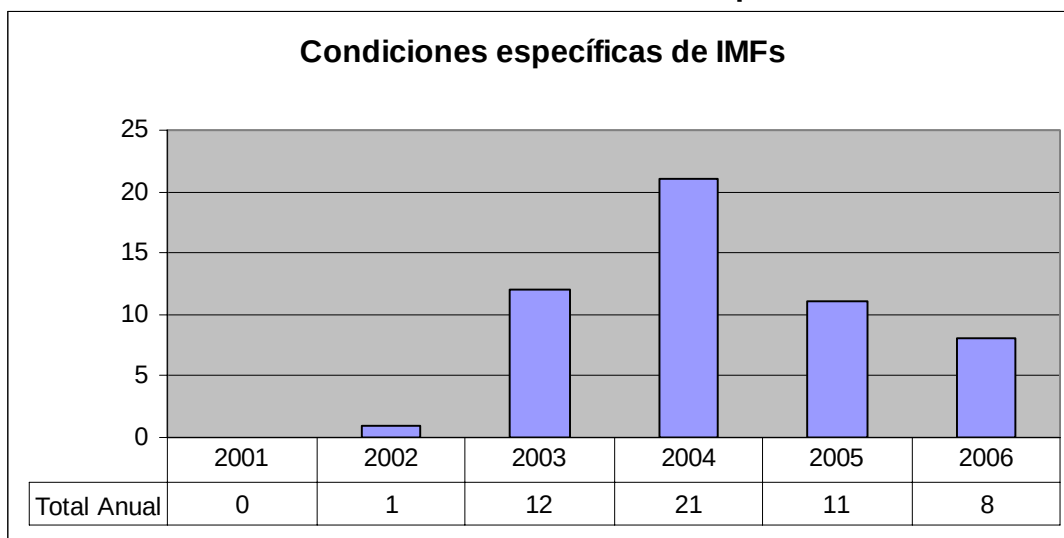
Gráfico A5.18. Tipos de acuerdos operacionales/organizacionales

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

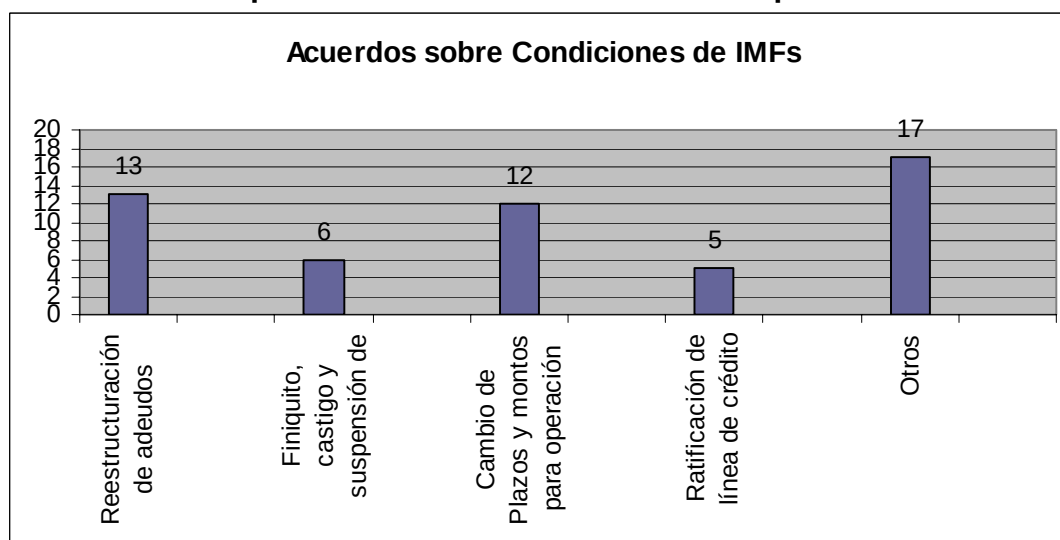
Tabla A5.7. Tipos de acuerdos operacionales/organizacionales

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Operacional / Organizacional	Modificación a las Reglas de Operación del PRONAFIM	0	1	3	0	1	2	7
	Planeación Estratégica	0	0	1	1	3	1	6
	Autorización de presupuesto (modificado)	1	1	2	1	6	1	12
	Manual de políticas y procedimientos, lineamientos y bases	1	1	2	2	0	0	6
	Modelos de contrato y pagrés del FINAFIM	1	0	1	0	0	0	2
	Condiciones de préstamos	2	0	1	0	1	0	4
	FINAFIM y otros actores (instits)	0	1	1	2	0	1	5
	Otros	1	2	4	5	3	0	15

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

DECISIÓN 8 (D8): CONDICIONES ESPECÍFICAS DE LAS IMFs**Gráfico A5.19. Discusiones sobre condiciones específicas de las IMFs**

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Gráfico A5.20. Tipo de acuerdos sobre condiciones específicas de las IMFs

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Tabla A5.8. Tipo de acuerdos sobre condiciones específicas de las IMFs

		2001	2002	2003	2004	2005	2006	Total
Condiciones específicas de IMFs	Reestructuración de adeudos	0	0	1	7	3	2	13
	Finiquito, castigo y suspensión de apoyos	0	0	3	1	0	2	6
	Cambio de Plazos y montos para operación de créditos	0	1	3	5	2	1	12
	Ratificación de línea de crédito	0	0	4	1	0	0	5
	Otros	0	0	1	7	6	3	17

Fuente: Realización propia con base en las actas del Comité Técnico del FINAFIM desde enero de 2001 a junio de 2006

Anexo 6. Metodología para estimar el impacto social

A6.1 Introducción

Esta metodología tiene como objetivo sustentar un análisis para demostrar si el PRONAFIM ha generado un impacto social en dos ámbitos: bienestar en el hogar de los beneficiarios y mejoras en la cultura financiera de estos microempresarios. En este documento se presenta el marco conceptual de referencial, la propuesta de estudio econométrico, y la metodología de la encuesta en la que se fundamenta el estudio econométrico.

El estudio parte de una premisa conceptual: el acceso al mercado de crédito puede ayudar a los agentes económicos (consumidores, hogares, empresas) a alcanzar niveles de bienestar (utilidad, beneficios, bienestar social) y de productividad mayores al obtener liquidez y tener la posibilidad de trasladar ingreso de un periodo a otro. Existen varias razones por la que los agentes, como es el caso de individuos y hogares, deciden pedir crédito: i) adquisición de activos con fines productivos (creación de empresas), ii) acceso a bienes durables como muebles, aparatos electrodomésticos y electrónicos, vehículos, bienes raíces, educación y salud, iii) choques negativos en el ingreso de los hogares, entre otros.

El solicitar o no crédito es una decisión microeconómica de los agentes. Sin embargo, el tener acceso a él tiene repercusiones macroeconómicas. Por ejemplo, un aumento de liquidez, puede provocar un incremento en la inversión en capital humano, también puede incrementar la disponibilidad de activos físicos con fines productivos. En ambos casos, el acceso a crédito reeditúa en mayor productividad y por lo tanto en mayor crecimiento económico y finalmente un mayor desarrollo de la economía

Sin embargo, las imperfecciones en el mercado de crédito provocan que no todos los hogares tengan acceso a estos mercados. En particular, que no tengan acceso al crédito y los servicios financieros del sistema financiero formal, principalmente los bancos y los intermediarios no bancarios proveen. Esto se debe a fallas en estos mercados. Entre las fallas más importantes están

limitaciones en los mercados financieros para resolver problemas de información y riesgo (selección adversa y riesgo moral), deficiencias en el marco legal, la situación económica general del país, trampas de pobreza (por ejemplo, la escala del crédito que solicitan estos agentes no es rentable para un banco), entre otras.

Algunos mecanismos que han surgido a lo largo de la historia para resolver estas fallas y sus consecuencias son los mercados informales de crédito. Sin embargo, éstos no siempre permiten mejorar el bienestar y la productividad ya sea por las altas tasas de interés de estos mercados, o bien su limitada incidencia para crear una cultura financiera amplia. Una solución que ha surgido es la creación de organismos microfinancieros o de microcrédito, los cuales ofrecen algunos de los servicios del sistema financiero formal, y logran resolver muchas de las fallas que enfrentan los intermediarios tradicionales. En muchos casos los intermediarios microfinancieros usan mecanismos particulares surgidos de la intermediación informal. Esto ha permitido que muchos agentes de la economía que no tenían acceso a crédito, ahora lo tengan. Algunos países como Bolivia y Bangladesh han desarrollado todo un sistema de microfinanzas paralelo al sistema financiero tradicional. México está experimentando su “revolución microfinanciera” propia en los últimos años.

El impacto positivo del crédito y los servicios financieros en la economía es algo indiscutible. La literatura económica también ha estudiado el impacto de programas de microcrédito o microfinanzas en el bienestar de los agentes. En este caso, la primera pregunta relevante es cómo en presencia de estos servicios de crédito los individuos o los hogares reasignan los recursos de tal forma que su bienestar y su productividad aumente. Sin embargo, no hay aún una respuesta definitiva a esta pregunta (ver por ejemplo, Armendáriz y Morduch, 2005). Esto se debe a que los agentes económicos que son sujetos de crédito en los mercados microfinancieros enfrentan muchos problemas que afectan su economía, adicionales a la falta de crédito.

Una manera de garantizar el bienestar y la productividad de manera sostenida es por la adquisición de bienes duraderos. También a través de la

adquisición de activos relacionados con capital humano, porque estos garantizan retornos, los cuales implican mayor bienestar. Medir el impacto del crédito en aquellos bienes que se gasta hoy, pero que pueden influir en el bienestar del futuro, tales como gasto en salud, adquisición de activos, y educación de los individuos del hogar nos permitirá saber las consecuencias que tiene el crédito en bienestar. También se quiere conocer, como a medida que los individuos presentan menos restricciones de liquidez cambian sus patrones de consumo, en otras palabras, en qué gastan los agentes cuando tiene más recursos. En el caso de los programas públicos de fomento del microfinanciamiento, esto es relevante para saber el impacto que están logrando, y evaluar si los cambios en los patrones de consumo e inversión de los agentes obedecen al acceso a crédito.

La segunda pregunta relevante es, si el acceso a crédito impacta positivamente el bienestar y la productividad, qué mecanismos dentro de los mercados microfinancieros permiten que los agentes económicos logren incrementar su bienestar y su productividad de manera efectiva. Ello depende de la capacidad de los intermediarios microfinancieros de seleccionar los mejores agentes y proyectos, o bien de crear mecanismos que conviertan a estos agentes en buenos sujetos de crédito. Esto es relevante para los programas públicos de fomento del microfinanciamiento, ya que les permite seleccionar los canales y políticas más adecuados para sus objetivos. Por ejemplo, un programa público de este tipo puede tener un efecto positivo en el bienestar e inclusive en la productividad, sólo porque representa una transferencia de recursos a familias pobres. Esto va en detrimento de la sustentabilidad de estos programas como promotores de un sistema de microfinanzas y para fomentar una cultura financiera que impulse la capacidad productiva futura de los agentes.

A6.2. Marco conceptual de referencia.

El crédito es un medio que permite, entre otras cosas, el aumento de liquidez de los agentes en la economía. Sin embargo, como ya se mencionó las fallas en el mercado de crédito provocan que no todos los agentes tengan

acceso a estos mercados y, por lo tanto, no gocen de sus beneficios potenciales. Por ejemplo, Banerjee (2001) explica cómo estas fallas de mercado afectan el bienestar de los consumidores, sobre todo el de los de bajos ingresos. Por ello, los programas de microcrédito han sido una respuesta para resolver este problema.

A6.2.1 ¿Por qué surgen mercados microfinancieros?

Los mercados microfinancieros surgen como una respuesta a las imperfecciones en los mercados financieros formales. El modelo de Stiglitz y Weiss (1981) es una referencia canónica para analizar las imperfecciones en mercados de crédito. Si bien este modelo se refiere específicamente para los bancos, permite entender por qué surgen mercados informales de crédito. Este modelo concluye que existe una tasa de interés a la que el banco le presta a los que tienen más probabilidades de pagar, maximizando el rendimiento esperado del banco. Esto deja fuera a muchos sujetos de crédito, o sufre “racionamiento del crédito”, un exceso de demanda en el cual los prestatarios insatisfechos podrían negociar una tasa de interés más alta, al punto que se igualen oferta y demanda. Esto ayuda a explicar el surgimiento de mercados informales de crédito.

Ghosh, Mookherjee y Ray (1999) analizan el problema de Stiglitz y Weiss para países en desarrollo. Mencionan que las principales fuentes del crédito en estas regiones son las informales, en las cuales las garantías de contratos escritos son menores, pero las tasas de interés son significativamente más altas. Este argumento implica que las personas de bajos ingresos son las grandes perdedoras ante la presencia de fallas de mercado, ya que al tener menores posibilidades de una garantía, recurren a las fuentes más “caras” del crédito. Sin embargo, la tasa de interés no es la única restricción. Por ejemplo, Baydas, Meyer y Aguilera-Alfred (1994) señalan que además de que muchos sujetos de crédito no piden crédito por las tasas que enfrentan, otros sujetos que podrían demandar un préstamo no lo pidieron porque los costos de transacción hacen al crédito sumamente caro o porque ellos creen que los bancos lo van a rechazar por tener insuficiente colateral.

En todos estos casos, es muy importante realizar una diferenciación clara del crédito en formal e informal es importante si se quiere estudiar el bienestar del consumidor. Banerjee (2001) menciona que “cuando existen costos fijos de monitoreo, los prestatarios más ricos pagarán una tasa de interés menor y están más apalancados y el prestatario pobre realmente prefería no pedir prestado” Es decir, que si los prestatarios más ricos son los que acuden al mercado formal de crédito, a estos el pedir prestado le es más barato, que aquellos con menos riqueza.

Por otra parte, Barham, Boucher y Carter en 1996 realizan toda una caracterización de las distintas formas en las que el crédito puede ser racionado. Definen como crédito racionado completamente a aquellos hogares que solicitaron al préstamo y fueron rechazados o aquellos que no solicitaron debido a insuficiencia de colateral, altos costos de transacción y la aversión al riesgo. Los hogares que presentan crédito racionado parcialmente son aquellos que reciben el préstamo, pero menos de la cantidad demandada y deseada. Por último define a los hogares que reciben el préstamo completo o que no lo necesitan como aquellos que no presentan racionamiento en el crédito.

Otros modelos como el de Mushinski (1999) y Bouncher (2002) analizan la diferencia entre precio racionado y cantidad racionada. Generalizando, podemos decir que existen dos tipos de “crédito racionado”: i) precio racionado y ii) cantidad racionada. Se entiende por precio racionado cuando el mecanismo que utiliza el mercado para vaciarse es a través de la tasa de interés o a través de términos que no dependen de la tasa de interés, sino de los términos del contrato. Por otro lado, se dice que el crédito está racionado vía cantidad cuando los cambios en el monto del crédito varían para vaciar el mercado (González-Vega, 1984).

Ahora bien, hay dos puntos importantes con respecto a esta literatura. En primer lugar, microfinanciamiento y acceso de la población de bajos recursos un sistema financiero no sólo se refiere a disponibilidad de crédito, sino también –y en buena medida- a creación de mecanismos de ahorro. Así

también como al acceso de la población a servicios financieros diversos, en particular al sistema de pagos.

En segundo lugar, es importante señalar que la estructura de los mercados microfinancieros ha sido fundamental para que estos puedan ser sustentables. Los mecanismos que se utilizan para minimizar problemas de información asimétrica, diversificar riesgos, tener un mejor monitoreo y crear compromisos, pueden diferir mucho de los mercados tradicionales de crédito, como son los mercados bancarios. Estos mecanismos pueden tener sus orígenes en mercados financieros informales pre-existentes que cubrían la demanda insatisfecha por el sistema financiero formal, o bien en innovaciones recientes. Algunos ejemplos de ello son la creación de grupos solidarios, las redes solidarias de confianza, los grupos de producción constituidos como redes de valor, entre otros.

A6.2.2. El impacto de los programas de microfinanciamiento

Recientemente se ha incrementado la literatura que analiza el impacto que tienen los programas de microcrédito en el bienestar en países en desarrollo. Existen menos trabajos sobre el impacto del microcrédito en la productividad y la capacidad empresarial de los hogares. En términos de la experiencia internacional, el caso de Bangladesh constituye un experimento natural para estudiar el impacto del microcrédito. Este país ha sido un pionero en la llamada “revolución de las microfinanzas”. Los diversos programas llevados a cabo en Bangladesh permiten la realización de estudios económicos para analizar los posibles efectos que tienen sobre el comportamiento de los individuos. Pitt y Khandker (1998) estudian el impacto que tienen los programas de crédito sobre el bienestar del hogar. Específicamente analizan el efecto del crédito en la educación de los niños, el consumo y la oferta laboral de las mujeres. Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999) estudian la posible relación que existe entre la salud reproductiva y la participación de hogares de bajos ingresos en programas de crédito. Amim, Li y Ahmed (1996) analizan el efecto de pertenecer a un programa de crédito sobre el uso de anticonceptivos en zonas rurales. Por otra parte, también se ha estudiado cómo los programas de

crédito a la producción afectan el consumo de los individuos. Khandker y Faruquee (2001) investigan cuál es el impacto del crédito a la agricultura de Pakistán, en el gasto total de la familia. En este sentido estos trabajos se han aproximado a estudiar el impacto que tienen los programas de crédito en las decisiones tomadas por el hogar.

Heckman (2002) estudia el impacto de programas de crédito en la inversión del capital humano, específicamente en la educación. Cuando se estudia el impacto del crédito en el bienestar, existe un problema: la variable crédito es endógena. Pitt y Khandker (1998) explican las principales razones de tal endogeneidad: i) atributos difíciles de medir de la localidad y del hogar que afectan tanto la demanda de crédito como el ingreso del hogar y ii) es difícil determinar cuál es la causalidad entre crédito y gasto, es decir si mayor gasto influye en mayor crédito o el crédito provoca mayor gasto.

Algunos aspectos que han sido menos explorados por la literatura son el impacto en lo que podríamos llamar la cultura financiera de los agentes, así como en su capacidad empresarial. La cultura financiera se refiere a hábitos de ahorro de los agentes, capacidad para diversificar mejor su riqueza ante el riesgo, mejoras en su “calidad” como sujeto de crédito, capacidad para crear formas de aseguramiento frente a choques, y finalmente un mayor acceso al sistema financiero formal. Por ejemplo, el estudio de Morduch (1998) muestra que si bien el acceso a programas de crédito no tiene mucho impacto en los niveles de consumo de los agentes, sí tiene un impacto en las posibilidades de diversificación de su riqueza para hacer frente a choques, y hacer menos variable sus patrones de consumo. En el caso de impacto en la capacidad empresarial, en el párrafo siguiente se menciona uno de los problemas que se enfrentan los estudios.

La literatura muestra que los programas de fomento al microfinanciamiento presentan muchos retos para su evaluación. En primer lugar, los hogares que reciben crédito son a la vez unidades productivas (microempresas), por lo que es difícil demarcar el impacto que el crédito puede tener en el bienestar de un hogar, que el impacto que puede tener en la productividad de la microempresa formada en éste hogar.

En segundo lugar, la mayoría de los estudios de evaluación enfrentan el reto de contar con grupos de control adecuados, o en su defecto de poder saber si el resultado que se observa se debe al impacto del acceso al crédito o a las características inherentes del hogar o de la microempresa (el problema de autoselección). En casos como los que muestran estos estudios hay también un problema de causalidad, porque no está claro si los agentes que piden crédito, lo hacen porque ya son menos pobres, y por lo tanto más productivos que aquellos que no, por lo cual, una evaluación mostraría una causalidad errónea sobre el impacto del crédito. Por ejemplo, el modelo de Kochar (1997) toma las solicitudes de crédito como un signo de la demanda y estima el acceso al crédito a diferentes niveles de riqueza. Los hogares que no soliciten se asumen como no interesados o sin restricciones. Para la estimación empírica se divide la muestra en prestatarios del sector formal informal. La principal dificultad que tiene este modelo, es que entre los que no solicitan pueden existir agentes ricos, con suficientes recursos propios, mientras que los rechazados son los que presentan una gran restricción de liquidez.

Un reto adicional es que el ingreso de los agentes económicos sufre choques de distintos tipos. Por ejemplo, los hogares pudieron haber experimentado un mal año agrícola, o bien recibir remesas del exterior que les permitieron mejorar sus negocios. Al respecto de los retos que se mencionan en los párrafos anteriores no hay reglas metodológicas definidas, sino que los distintos estudios de caso han buscado las mejores herramientas estadísticas para resolver sus limitaciones (ver Armendáriz y Morduch, 2005).

A6.3. Estimación del Impacto del Crédito en el Bienestar y en la Cultura Financiera.

La estimación del impacto del crédito en el bienestar y en la cultura financiera requerirá de un análisis econométrico para evaluarlo. En el caso del impacto en el bienestar, el análisis puede hacerse tanto a nivel individual como a nivel hogar. Un aspecto importante de la muestra es la dificultad para diferenciar el hogar del micronegocio, porque este último está en el mismo hogar. Por lo mismo la estimación del impacto en el bienestar se hará con el

impacto en el bienestar del hogar. En el caso del impacto en la cultura financiera y en el desarrollo de la microempresa, ésta se hará con el impacto del crédito en el hogar o unidad de micronegocio. Si se logra tener una submuestra representativa que permita diferenciar entre el hogar y el micronegocio, el análisis se hará por separado.

A6.3.1. Estimación del Impacto del Crédito en el Bienestar del Hogar.

Si solo se cuenta con información crediticia de un solo período, para analizar el impacto que tiene el crédito en el bienestar del hogar se asume un modelo de un solo periodo. Se tomará la demanda de crédito como dada para analizar el impacto del crédito en el bienestar. El primer modelo econométrico a seguir es el siguiente:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon$$

donde X_1 es una variable dicotómica que señala si el hogar tiene crédito o no; X_2 es un vector de características del jefe del hogar tales como su educación y edad y género. La variable género es dicotómica, 1 si es hombre y 0 si es mujer. X_3 es un vector de características del hogar, tales como el valor de los activos del hogar (en logaritmos), el gasto total del hogar (en spline), el número de individuos en el hogar y su género, medido por contadores que agrupan por sexo y rango de edad dentro del hogar. Y es una variable de proporción, entre el gasto total de hogar y el gasto en educación, consumo de alimentos, consumo de bienes durables, tales como electrodomésticos, gasto en ropa de niños/adultos, educación y salud.

Para medir el bienestar del hogar, se utiliza el gasto en una canasta de bienes, de alimentos, por ejemplo, como proporción del gasto total. Se espera que a medida que aumente la liquidez del hogar, disminuya el gasto en la canasta de alimentos como proporción del gasto total, ya que el hogar puede trasladar ese ingreso extra y gastar en bienes normales con respecto al ingreso.

Las variables dependientes se organizan por grandes canastas de consumo en alimentos, salud, educación de los niños, ropa de todos los individuos y gasto en bienes tales como cigarros, muebles, electrodomésticos, transporte no escolar y mantenimiento de coches. Este tipo de caracterización de canastas permite no solo analizar el impacto del crédito en el bienestar del hogar, sino también cómo impacta la tenencia de crédito en la reasignación de los recursos al interior del hogar.

Según Diagne A. y Zeller M. (2001) es muy importante controlar por las características del jefe del hogar porque estas representan el comportamiento de esta identidad, es por eso que se controla por la edad, educación y género de este miembro de la familia. Controlar por características del hogar tales como su riqueza impide los resultados espurios, evitando la relación de a mayor riqueza mayor crédito. Aunque se sabe que los activos del hogar dependen tanto de decisiones del pasado como del presente dentro del hogar, tomamos en cuenta el valor de los activos del hogar para controlar la riqueza del mismo.. Al valor de los activos del hogar se le hace una transformación logarítmica, ya que esto permite la distribución de la variable.

También, controlar por el gasto total del hogar en forma de spline, evita sobreestimar el efecto de tener crédito en el gasto, es decir, se quiere evitar que el coeficiente de crédito solo capte que mayor ingreso y por ende, mayor crédito, el cual permite mayor gasto. El gasto total se introduce de manera spline porque aunque sabemos que el efecto del gasto total en el bienestar no es igual, depende del grado de riqueza del hogar, pensamos, que el efecto es suave. Como el gasto de un hogar está determinado por el nivel de riqueza que este tenga, el efecto de la riqueza en el bienestar a medida que va cambiando el nivel de riqueza, no es brusco, es decir, bienestar va creciendo a medida que el hogar tiene menos restricciones de liquidez.

Además se controla por el número de hombres y mujeres dentro del hogar, porque de esta manera se elimina el efecto que puede tener individuos de cierta edad o género en el comportamiento del gasto dentro del hogar. Es decir, controlar por el género permite eliminar la sobreestimación de un gasto

que solo se produce porque está midiendo las características de las mujeres o los hombres dentro del hogar.

Como la variable crédito es endógena, y para solucionar este problema se utilizan variables instrumentales. Las variables instrumentales deben satisfacer dos condiciones: i) deben afectar la decisión de tener crédito o no, es decir $E(Y^T X_1) \neq 0$ y ii) no deben estar correlacionadas con el término de error, $E(\varepsilon^T X_1) = 0$.

Pitt, Khandker, Mckernan y Latif (1999) exponen que una variable instrumental ideal es la tasa de interés, se puede construir la tasa de interés por comunidad como el promedio de las tasas de interés individuales por hogar. Pitt y Khandker (1998) proponen utilizar un vector de precios a nivel localidad, como variable instrumental, pero para nuestro estudio este tipo de variable no nos sirve, ya que nuestra variable dependiente es una canasta de consumo (gasto). Así nuestro vector de variables instrumentales será $Z = (w_1, w_2, w_3, w_4)$, donde w_1 es la infraestructura crediticia a nivel localidad; w_2 es la tasa de interés; y w_3 son las deudas del hogar.

Si este vector cumple con las condiciones de las variables instrumentales (para esto es necesario realizar las pruebas de Bassman y Hausman), además de que resuelve el problema de endogeneidad, también controla por características urbano-rurales y características a nivel comunidad, por lo que no es necesario controlar por efectos fijos a nivel comunidad.

Si no se cuentan con las variables instrumentales adecuadas se piensa que realizar el análisis, sin utilizar las variables instrumentales, puede dar la idea de cómo afecta el crédito al bienestar del hogar, y una vez que se tengan las variables instrumentales, comprobar la robustez del estudio.

Otra variable de interés es la cantidad prestada de dinero que se pide. Sería interesante estudiar cómo la cantidad de dinero que se pide prestado afecta el bienestar del hogar y por lo tanto la reasignación de los recursos dentro del mismo. Intuitivamente, el monto del crédito puede afectar de manera diferente la reasignación de los recursos ya que provee al hogar de

mayor liquidez y por lo tanto a aumentar el gasto en bienes superiores respecto al ingreso. Es por esto que se propone una segunda estimación empírica:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + \varepsilon,$$

donde ahora, X_1 es una variable que representa la cantidad de dinero que pide prestado el hogar. En la regresión esta variable se introducirá de manera logarítmica para suavizar su comportamiento.

En la estimación empírica sobre el impacto de los montos de crédito también se añadirá una variable que capture información sobre el mecanismo de crédito que utiliza el hogar/la microempresa, esto es, diferenciar si se trata de créditos individuales o de créditos otorgados a través de un grupo solidario. Para ello se incluirá una variable dicotómica

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + X_4 \beta_4 + \varepsilon$$

donde ahora, X_1 es una variable que representa la cantidad de dinero que pide prestado el hogar, y X_4 es un vector de variables dicotómicas que toma valores de 1 cuando se cumple que el hogar toma crédito por mecanismos de grupos solidarios (o en créditos individuales), y valor de 0 cuando no ocurre esto. Esperamos que en promedio los créditos por grupos solidarios sean de menor monto a nivel individual que los que se otorgan de manera individual, por lo cual habrá que hacer ajustes en las estimaciones, una vez que se observen los resultados de éstas.

A6.3.2. Estimación del Impacto del Crédito en el Ahorro y en la Cultura Financiera

Una de las propuestas de esta evaluación es la estimación del impacto en la cultura financiera. Para ello se tiene que analizar la incidencia que pueda tener este financiamiento sobre el ahorro y en el uso del sistema financiero formal. El ahorro además permite capturar información sobre la

capacidad de los hogares para estar preparados ante contingencias. El modelo econométrico a seguir es el siguiente:

$$Y = \beta_1 X_1 + X_2 \beta_2 + X_3 \beta_3 + X_4 \beta_4 + \varepsilon$$

donde X_1 es una variable que representa el monto de crédito recibido; X_2 es una variable que representa el tiempo que el hogar/microempresa lleva recibiendo crédito por parte de entidades microfinancieras y de ahorro popular; X_3 es un vector de características del hogar tales como el gasto y los activos; X_4 es un vector de características de los individuos como su educación, género, edad, situación laboral, así como si el individuo a migrado o no; Y es un vector que mide variables de proporción del ahorro del hogar, así como el crédito bancario utilizado, como proporción del gasto total del hogar.

Un aspecto importante de este modelo es considerar el tiempo que el hogar lleva recibiendo financiamiento de una entidad microfinanciera. Esto es un factor importante para corroborar si existen efectos sobre hábitos de ahorro y uso del sistema financiero formal después de un tiempo de estar involucrados en programas de microfinanciamiento. Se aplican consideraciones similares a los modelos anteriores.

Anexo 7. Referencias

- Adams, Dale. (1992). "Taking a Fresh Look at Informal Finance". En *Informal Finance in Low-Income Countries*. Editado por Dale Adams y D. Fitchett. Westview Press, Boulder, Colorado.
- Akerlof, G. (1970) "The market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism" *Quarterly Journal of Economics*, 84: 488-500.
- Amin R., Li Y., Ahmed Ashrad. "Women's Credit Program and Family Planning in Rural Bangladesh." *International Family Planning Perspective*, Vol. 22, No. 4 (Dec., 1996) .
- Armendáriz de Aghion B, Morduch Jonathan. "The economics of Microfinance". The MIT Press (2005).
- Attanasio O, Goldberg P, and Kyriazidou E. "Credit Constraint in the Market of Consumer Durable: Evidence for Micro Data on Car Loans. NBER working paper No. 7694 (Nov. 2000).
- Banerjee A., "Contracting Constraints, Credit Markets and Economic Development". MIT working paper 02-17. (Sep., 2001).
- Bansal, H. 2003. "SHG-Bank Linkage Program in Indian: An Overview", *Journal of Microfinance*. Vol. 5, 1.
- Barr, M. S. 2004. "Microfinance and Financial Development". *Michigan Journal of International Law*
- Beegle K. , Dehejia R. and Gatti R. "Child Labor, Crop Shocks and Credit Constraint." NBER working paper No. 10088 (Nov. 2003).
- Besley, Tim y S. Coate. (1995). "Group Lending, Repayment and Social Collateral" En *Journal of Development Economics*, 46(1).
- Booz-Alen y Shugoll Research. 1997.
- Claessens, S. 2005. "Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives". World Bank Working Paper.
- Das Gupta A.(1989) "Urban Informal Credit Markets in India" Mimeo. New Dheli National Institute of Public Finance and Policy.

- De la Cerda, Clara. "El efecto de las restricciones de liquidez sobre el consumo: los hogares mexicanos antes y después de la crisis". Gaceta de Economía. Año 7, No. 14
- Diagne, A. (1998). "Default Incentives, Peer Pressure, and Equilibrium Outcomes in Group Based Lending Programs". Working Paper. www.IFPRI.org.
- Diagne A., Zeller M. "Access to Credit and Its Impact on Welfare in Malawi" Internacional Food Policy Research Institute (2001)
- Ghatak, Maitreesh (1999) "Group Lending, Local Information and Peer Selection". En *Journal of Development Economics*. Vol. 60: October.
- Ghatak, Maitreesh y Tim Guinnane (1999). " The economics of lending with joint liability: theory and practice" en *Journal of Development Economics*. Vol. 60: October.
- Gonzalez-Vega,-Claudio (1984) "Cheap Agricultural Credit: Redistribution in Reverse" Adams,-Dale-W., ed. Graham,-Douglas-H., ed. Von-Pischke,-J.-D., ed. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Westview Special Studies in Social, Political and Economic Development series. Boulder, Colo., and London: Westview Press; 120-32
- Heckman J., Carneiro P, "The evidence on Credit Constraint in Post-Secondary Schooling". NBER working paper No. 9055 (Jul. 2002).
- Herath G., Sisira J., "Adoption of HYV Technology in Asia Countries: The role of Concessionary Credit Revised," Asian Survey. Vol. 12 (Dec., 1996).
- Hernández F., Pagán J. , Paxton J. "Start up capital, Microenterprises and Technical Efficiency in Mexico". CIDE working paper No. 266.
- Khander Shahidur, Faruqee Rashidur. "The Impact of Farm Credit in Pakistan, World Bank, (2004)
- Marr, A., 2003. "A Challenge to the Orthodoxy Concerning Microfinance and Poverty Reduction". *Journal of Microfinance*. Vol. 5, 2.
- Mondal, W.I., y R. A. Tune (1993). "Replicating the Grameen Bank in North America: The Good Faith Fund Experience En Wahid,-Abu-N.-M., ed. *The Grameen Bank: Poverty relief in Bangladesh..* Boulder and Oxford: Westview Press, 1993; 223-34.

- Montiel, Peter, Pierre-Richard Agenor, and Nadeem Ul Haque (1993). *Informal Financial Markets in Developing Countries: A Macroeconomic Analysis*. Blackwell: Oxford UK.
- Morduch, Jonathan (1999a). "The Role of Subsidies in Microfinance: The Experience of Grameen Bank". *Journal of Development Economics*. Vol. 60: October.
- _____ (1999b) "The Microfinance Promise" *Journal of Economic Literature*. Vol. XXXVII: December.
- Olson, Mancur (1982) *The Logic of Collective Action*. Lexington, Mass. and Toronto: Heath
- Peachey, S. y A. Roe. 2004. "Access to Finance - A study for the WSBI". *Oxford Policy Management* - October 2004
- Pitt Mark, Khander Shahidur . "The impact of Group-Based Credit Programs on Poor Household in Bangladesh: Does the Gender of Participants Matter?" *The Journal of Political Economy*, Vol.106, No. 5 (Oct., 1998)
- Pitt Mark, Khander Shahidur, McKernan S., Abdul M. "Credit Programs for the Poor and Reproductive Behavior in Low-Income Countries: Are the Reported Causal Relationships the Result of Heterogeneity Bias?" *Demography*, Vol. 36, No. 1 (Feb., 1999).
- Rubalcava L., Teruel G., Thomas D., "Spending, Saving and Public Transfer Paid to Women". CIDE documento de trabajo No. 304 (2004)
- Sherraden y M. S. Barr. 2004. "Institutions and Inclusion in Savings Policy". Joint Center for Housing Studies – Harvard University.
- Stiglitz, J., and A. Weiss (1983). Incentive Effects of Termination: Application to the Credit and Labor Markets *American Economic Review*, 72: 912-27.
- Von Pischke, J. D. (1992). "ROSCAs: State-of—the-Art Financial Intermediation". En *Informal Finance in Low-Income Countries*. Editado por Dale Adams y D. Fitchett. Westview Press, Boulder, Colorado.

Zapata, G. 2002. "Community Savings Funds - Providing Access to Basic Financial Services in Marginalized Rural Areas of Mexico" *Journal of Microfinance*. Vol. 4, 2

El Centro de Investigación y Docencia Económicas, A.C. (CIDE) está llevando a cabo un estudio para conocer las características de las personas, sus familias y negocios que recientemente han recibido crédito de alguna Institución Micro Financiera (IMF); por tal motivo, quisiéramos conocer su opinión sobre las ventajas del crédito recibido y su destino.

Esta información será tratada globalmente sólo con propósitos estadísticos como parte de la investigación de carácter científico que nos ocupa.

Evaluación del Impacto Social y Económico del Programa Nacional de Financiamiento al Microempresario PRONAFIM



Cuestionario para beneficiarios

Marzo - Abril de 2006

Hora de inicio :
Horas Minutos

Fecha
Día Mes Año

Número de cuestionario

I. Datos del acreditado

Nombre del acreditado:

Apellido paterno A_PAT

Apellido materno A_MAT

Nombre(s) NOM

ID

Domicilio del acreditado:

Estado

Municipio

CEDO CMPIO

Calle y número CALLE

Colonia o localidad COL_LOC

Microfinanciera de selección:

MICRO

Crédito de selección:

() 1. CABR05

() 2. CNOV05

CR_SELEC

Informante:

() 1. El acreditado

() 2. Otra persona: Especifique nombre y parentesco con el acreditado:

INF

Nombre del informante INF_NOM

Parentesco INF_PAR

PRIMERA SECCIÓN. Características sociodemográficas del hogar.

II. Características sociodemográficas												
SD1. ¿Cuántas personas de su familia viven normalmente en esta vivienda contando a los niños chiquitos y a los ancianos?				_ _ personas				SD1 _ _				
SD2. Además de su familia, ¿vive alguna otra familia en esta misma vivienda?				() 1. Sí () 0. No				SD2 _ _				
Número de renglón	PARA TODAS LAS PERSONAS DE LA FAMILIA DEL ACREDITADO						PARA PERSONAS DE 5 AÑOS Y MÁS					
	SD3. ¿Cuál es el nombre de los integrantes de su familia empezando por el (la) jefe(a)? <i>[Anotar de mayor a menor edad y sólo el nombre, sin apellidos]</i>		SD4. ¿Qué es... del jefe(a) del hogar? 02. Cónyuge 09. Nieto (a) 03. Hijo (a) 10. Sobrino (a) 04. Padre/madre 11. Primo (a) 05. Abuelo (a) 12. Suegro (a) 06. Hermano (a) 13. Tío (a) 07. Cuñado(a) 14. Otro 08. Yerno/nuera 15. No tiene parentesco <i>[Anotar textualmente]</i>		SD5. ¿Es hombre o mujer? 1. Hombre 2. Mujer <i>[Anotar el código]</i>		SD6. ¿Cuántos años cumplidos tiene...? <i>[Menos de un año, anote "00" 97 años o más, anote "97" No sabe, anote "98"]</i>		SD7. ¿Hasta qué año o grado aprobó en la escuela? 0. Ninguno 1. Preescolar 2. Primaria 3. Secundaria 4. Preparatoria o bachillerato 5. Normal 6. Carrera técnica o comercial 7. Profesional 8. Maestría o doctorado 9. No sabe <i>[Anote nivel y grado. Si es semestre, anote el año.]</i>		SD8. ¿Qué estudios le pidieron a ... para ingresar a esta carrera? 1. Primaria 2. Secundaria 3. Preparatoria 8. No sabe	
									SD7N NIVEL		SD7G GRADO	
	01	Jefe o jefa del hogar	0 1									
	02		_ _									
	03		_ _									
	04		_ _									
	05		_ _									
	06		_ _									
	07		_ _									
08		_ _										
09		_ _										
10		_ _										

[Si la familia tiene más de 10 miembros, utilice otra hoja "2" para registrarlos]

[illegible]

Concepto	Acreditado				Algún miembro de su familia			
	SD18. ¿Usted recibe ingresos por los siguientes conceptos?		SD19. ¿Cuánto recibe?		SD20. Y, ¿algún otro miembro de su familia recibe ingresos por los siguientes conceptos?		SD21. En total, ¿cuánto reciben aproximadamente?	
	1. Sí recibe 0. No recibe 8. No sabe		[Si es pago en especie como despensa, animales o cosechas, estimar su monto en pesos] MONTO PERIODO 1. Diario 2. A la semana 3. A la quincena 4. Al mes		1. Sí recibe 0. No recibe 8. No sabe		[Si es pago en especie como despensa, animales o cosechas, estimar su monto en pesos] MONTO PERIODO 1. Diario 2. A la semana 3. A la quincena 4. Al mes	
	Pase a SD20 [Leer la lista de conceptos]				Pase al siguiente renglón [Leer la lista de conceptos]			
			SD19_M	SD19_P			SD21_M	SD21_P
1. Alquiler de tierras y terrenos								
2. Alquiler de casas, edificios, locales y otros inmuebles								
3. Jubilaciones o pensiones								
4. Donativos provenientes de organizaciones no gubernamentales								
5. Donativos provenientes del gobierno								
6. Beneficio de OPORTUNIDADES								
7. Beneficio del PROCAMPO								
8. Ayuda de familiares en México								
9. Ayuda de familiares desde otro país (remesas)								

SEGUNDA SECCIÓN. Gasto de la familia.

III. Gastos de la familia									
GA1. ¿Cuántos años ha habitado su familia esta casa o departamento?	 Años Meses				GA1a GA1m				
GA2. ¿Esta casa es:	☐ 1. Propia y la está pagando ☐ 2. Propia y ya está pagada → <i>Pase a GA7</i> ☐ 3. Prestada? → <i>Pase a GA7</i> ☐ 4. Rentada? → <i>Pase a GA6</i> ☐ 5. Otro → <i>Pase a GA7</i>				GA2				
GA3. ¿Cuánto paga de mensualidad?	, pesos				GA3				
GA4. ¿Cuánto le falta por pagar?	, pesos				GA4				
GA5. ¿Cuánto tiene que pagar en total?	, pesos → <i>Pase a GA7</i>				GA5				
GA6. ¿Cuánto paga de renta al mes?	, pesos				GA6				
Concepto	GA7. Aproximadamente, ¿cuánto gasta su familia en los siguientes conceptos: <i>[Leer la lista de conceptos y anotar el monto y periodo]</i> GA7_M. MONTO EN PESOS GA7_P. PERIODO 1. Diario 2. Semanal 3. Mensual 4. Bimestral 5. Anual				GA8. Aproximadamente, ¿cuánto gastaba su familia en 2004 en los siguientes conceptos: <i>[Leer la lista de conceptos y anotar el monto y periodo]</i> GA8_M. MONTO EN PESOS GA8_P. PERIODO 1. Diario 2. Semanal 3. Mensual 4. Bimestral 5. Anual				
1. Alimentación									
2. Electricidad									
3. Teléfono									
4. Agua									
5. Gas u otro combustible para cocinar									
6. Transporte público									
7. Combustible para transporte propio									
8. Educación									
9. Salud									
10. Ropa									
11. Compra de muebles									
12. Compra de electrodomésticos									
13. Reparación, mejora o adición a la casa									
14. Vacaciones y entretenimiento									

TERCERA SECCIÓN. Activos de la familia.

IV. Características de la vivienda

ACT1.	Sin contar pasillos ni baños, ¿cuántos cuartos tiene en total su vivienda, contando la cocina?	____ cuartos	ACT1	____
ACT2.	Aproximadamente, ¿cuántos focos tiene su vivienda?	____ focos	ACT2	____
ACT3.	¿De qué material es la mayor parte del piso de esta casa?	☐ 1. Tierra ☐ 2. Cemento o firme ☐ 3. Madera, mosaico u otros recubrimientos	ACT3	____
ACT4.	¿En este vivienda tienen: [Seleccione sólo una opción]	☐ 1. agua entubada dentro de la vivienda? ☐ 2. agua entubada fuera de la vivienda (pero dentro del terreno)? ☐ 3. agua entubada de llave pública (o hidrante)? ☐ 4. agua de pipa? ☐ 5. agua de un pozo, río, lago, arroyo u otra? ☐ 6. Otro	ACT4	____
ACT5.	¿Su vivienda cuenta con drenaje?	☐ 1. Sí ☐ 0. No	ACT5	____

V. Activos de la vivienda

Bienes	ACT6. ¿Con cuáles de los bienes que le voy a mencionar cuenta su familia? [Leer la lista de bienes] 1. Sí 0. No →Pase al siguiente bien	ACT7. ¿Cuántos tiene de cada uno de estos bienes? [Mencione los bienes con que cuenta]	ACT8. ¿Adquirió alguno de estos bienes durante el 2005? 1. Sí 0. No	ACT9. Si usted tuviera que vender estos bienes, aproximadamente, ¿cuánto dinero cree que le darían? [Sumar el precio todos los bienes del renglón]
1. Televisión				
2. Estéreo (radio)				
3. Refrigerador				
4. Estufa de gas				
5. Lavadora				
6. Calentador de gas (boiler)				
7. Videocasetera o DVD				
8. Bicicleta o motocicleta				
9. Automóvil/camioneta				
10. Teléfono fijo				
11. Teléfono celular				
12. Computadora				
13. Sala				
14. Servicio de TV por cable o por antena				

VI. Otros activos de la familia. Tierras.											
ACT10. ¿Usted o su familia tienen tierras (aunque no siembren)?					() 1. Sí () 0. No →Pase a ACT20					ACT10	
ACT11. ¿Cuántas hectáreas de riego y de temporal tiene su familia?		ACT12. De esta tierra, ¿cuánta superficie es ejidal o comunal?		ACT13. Y, ¿cuánta superficie es de propiedad privada?		ACT14. Si usted quisiera y pudiera vender estas tierras, aproximadamente, ¿cuánto cree que le darían por ellas?		ACT15. ¿Cuánta superficie adquirió en 2005?		ACT16. ¿Cuánta superficie vendió en 2005?	
Régimen		Hectáreas		Hectáreas		ACT14_M Pesos		ACT14_U Unidad 1. Metro² 2. Hectárea		Hectáreas	
1. Riego											
2. Temporal											
ACT17. ¿Usted o algún otro miembro de su familia siembra actualmente en estas tierras?					() 1. Sí () 0. No →Pase a ACT19					ACT17	
ACT18. ¿Qué cultivos siembran?										ACT18_S	
ACT19. ¿Usted o algún miembro de su familia utiliza estas tierras para pastoreo?					() 1. Sí () 0. No					ACT19	

VII. Otros activos de la familia. Animales.											
ACT20. ¿Usted o su familia tienen ganado o animales?					() 1. Sí () 0. No →Pase a ACT25					ACT20	
ACT21. ¿De cuáles?, ¿cuántos tiene de cada especie?					ACT22. Si usted tuviera que vender estos animales, aproximadamente, ¿en cuánto dinero cree que los vendería? Pesos por animal o colmena			ACT23. ¿Cuántos adquirió en 2005?		ACT24. ¿Cuántos vendió en 2005?	
Especie				Cantidad				Cantidad		Cantidad	
1. Bovinos											
2. Porcinos											
3. Caprinos											
4. Ovinos											
5. Aves											
6. Abejas (número de colmenas)											
7. Otro. Especifique:											

VIII. Negocios de la familia

ACT25.	¿Tiene usted algún negocio?	() 1. Sí () 0. No → <i>Pase a ACT27</i>	ACT25
ACT26.	¿En qué consiste(n) su negocio(s)?	Negocio 1.	ACT26_N
a)	¿Qué hace principalmente?		ACT26_1s
b)	¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?	Negocio 2	ACT26_2s
		Negocio 3	ACT26_3s
ACT27.	¿Algún otro miembro de su familia tiene un negocio?	() 1. Sí () 0. No → <i>Pase a AH1</i>	ACT27
ACT28.	¿Qué negocios tienen los miembros de su familia?	Negocio 1.	ACT28_N
a)	¿Qué hace principalmente?		ACT28_1s
b)	¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?	Negocio 2.	ACT28_2s
		Negocio 3.	ACT28_3s
		Negocio 4.	ACT28_4s
		Negocio 5.	ACT28_5s

CUARTA SECCIÓN. Ahorro y crédito.

IX. Cuentas de ahorro

Opciones		AH1. Actualmente, ¿usted tiene algún ahorro o inversión en alguna de las siguientes opciones: 1. Sí tiene 0. No tiene → Pase a AH3 <i>[Leer las opciones y anotar textual el "Especifique", además del código que corresponda en cada renglón]</i>		AH2. Aproximadamente, ¿cuánto tiene ahorrado? 99. No quiso contestar esta pregunta	
1. Banco, ¿con cuáles?	Especifique:				
2. Bansefi					
3. Una microfinanciera, ¿con cuáles?	Especifique:				
4. Caja de ahorro					
5. Cooperativa					
6. Otra institución	Especifique:				
7. "Guardado en casa"					
8. Otro	Especifique:				
<i>Sólo si el acreditado tiene algún ahorro o inversión de acuerdo con AH1, preguntar:</i> AH3. ¿Con qué propósito ahorra?		() 1. Ninguno en particular () 4. Pagar la colegiatura () 2. Invertir en el negocio () 5. Salir de vacaciones () 3. Comprar algún electrodoméstico () 6. Otro, especifique: _____ _____		AH3_1 AH3_4 AH3_2 AH3_5 AH3_3 AH3_6 AH3_6S	
AH4. Actualmente, ¿algún otro miembro de su familia tiene ahorro o inversión en alguna de las siguientes opciones: <i>[Leer las opciones y tachar las que conteste afirmativamente]</i>		() 1. Banco () 5. Cooperativa () 2. Bansefi () 6. Otra institución () 3. Una microfinanciera () 7. "Guardado en casa" () 4. Caja de ahorro () 0. No tienen ahorros		AH4_1 AH4_5 AH4_2 AH4_6 AH4_3 AH4_7 AH4_4 AH4_0	

X. Tandas

TAN1. En el 2005, ¿participó en alguna tanda?	() 1. Sí () 0. No → Pase a CB1	TAN1
TAN2. ¿En cuántas tandas participó en 2005?	tandas	TAN 2
TAN3. ¿Con qué propósito participó en la última tanda de 2005?		TAN3_S
TAN4. ¿De cuántos números fue la última tanda de 2005?	números	TAN4
TAN5. ¿Qué números (turnos) le tocaron en esa tanda?		TAN5_1 TAN5_2 TAN5_3

TAN6. ¿Vendió su turno?	() 1. Sí () 0. No →Pase a TAN8	TAN6
TAN7. ¿En cuánto lo vendió?	_____, _____ pesos	TAN7
TAN8. ¿Con qué frecuencia se hacen o hacían los pagos?	() 1. Cada semana () 3. Cada mes () 2. Cada quince días () 4. Otro, especifique: _____	TAN8 TAN8_4S
TAN9. ¿Qué cantidad da o daba cada vez?	_____, _____ pesos	TAN9

XI. Crédito bancario		
CB1. ¿Tiene usted tarjeta de crédito bancaria?	() 1. Sí () 0. No →Pase a CB8	CB1
CB2. ¿De qué bancos?	() 1. Banamex () 5. Banorte () 2. BBVA Bancomer () 6. Santander Serfin () 3. HSBC () 7. Scotiabank () 4. Banco Azteca () 8. Otro, especifique: _____	CB2_1 CB2_5 CB2_2 CB2_6 CB2_3 CB2_7 CB2_4 CB2_8 CB2_8S
CB3. ¿Desde cuándo usa la tarjeta de crédito? [Anotar la fecha de la 1er tarjeta]	_____ Mes _____ Año Si tiene tres meses o menos →Pase a CB8	CB3_m CB3_a
CB4. ¿Qué compró durante el año pasado con la tarjeta? [Leer las opciones]	1. Alimentos () 1. Sí () 0. No 2. Ropa () 1. Sí () 0. No 3. Electrodomésticos () 1. Sí () 0. No 4. Muebles () 1. Sí () 0. No 5. Colegiaturas () 1. Sí () 0. No 6. Operación del negocio () 1. Sí () 0. No 7. Otros, especifique: _____ () 1. Sí () 0. No	CB4_1 CB4_2 CB4_3 CB4_4 CB4_5 CB4_6 CB4_7 CB4_7s
CB5. Al 31 de diciembre del 2005, ¿debía usted dinero de la tarjeta?	() 1. Sí () 0. No →Pase a CB7	CB5
CB6. ¿Cuánto dinero debía aproximadamente?	_____, _____ pesos	CB6
CB7. ¿Cuál es su límite de crédito? [Anote "97" si no tiene límite]	_____, _____ pesos	CB7
CB8. ¿Algún otro miembro de su familia cuenta con tarjeta de crédito bancaria?	() 1. Sí () 0. No →Pase a CC1 () 8. No sabe →Pase a CC1	CB8
CB9. Al 31 de diciembre de 2005 ¿su(s) familiar(es) debía(n) dinero de la tarjeta?	() 1. Sí () 0. No () 8. No sabe	CB9

XII. Crédito comercial

CC1. ¿Tiene usted crédito de tiendas comerciales?	() 1. Sí () 0. No →Pase a CC6 () 8. No sabe →Pase a CC6	cc1 __
CC2. ¿De qué tiendas?	() 1. Elektra () 5. Walt-Mart () 9. Soriana () 2. Famsa () 6. Gigante () 10. Suburbia () 3. Coppel () 7. Comercial Mexicana () 11. Otra tienda, especifique: () 4. Salinas y Rocha () 8. Chedraui _____	CC2_1 __ CC2_5 __ CC2_9 __ CC2_2 __ CC2_6 __ CC2_10 __ CC2_3 __ CC2_7 __ CC2_11 __ CC2_4 __ CC2_8 __ CC2_11S
CC3. ¿Qué compró durante el último año con su crédito?	() 1. Alimentos () 3. Electrodomésticos () 5. Operación del negocio () 2. Ropa () 4. Muebles () 6. Otros, especifique: _____	CC3_1 __ CC3_4 __ CC3_2 __ CC3_5 __ CC3_3 __ CC3_6 __ CC3_6S
CC4. Al 31 de diciembre del 2005, ¿debía dinero a alguna de estas tiendas?	() 1. Sí () 0. No →Pase a CC6	cc4 __
CC5. ¿Cuánto dinero debía?	__ __ __ , __ __ __ pesos	cc5 __ __ __ __ __ __
CC6. ¿Algún otro miembro de su familia tiene crédito de tienda comercial?	() 1. Sí () 0. No →Pase al FILTRO 1 () 8. No sabe →Pase al FILTRO 1	cc6 __
CC7. Al 31 de diciembre del 2005 su familiar ¿debía dinero?	() 1. Sí () 0. No () 8. No sabe	cc7 __

FILTRO 1

() Caso 1. El informante es el acreditado	→ Continúe			FIL1 __
() Caso 2. El informante NO es el acreditado	→ Termine por el momento e intente nuevamente una cita con el acreditado o dueño del negocio para continuar el levantamiento de la información restante (hasta tres intentos).			
	Número de intento	FIL2. Fecha de visita [Día / Mes / Año]	FIL3. Motivo por el que no pudo aplicarse la encuesta	
	1			
	2			
	3			

QUINTA SECCIÓN. Microcrédito.

XIII. Características de los créditos obtenidos con microfinancieras

CRE1. En total, ¿cuántos créditos le ha otorgado a usted alguna microfinanciera?		_ _ _ créditos		CRE1 _ _ _	
Ciclo	CRE2. ¿En qué fechas obtuvo estos créditos? [Comience por el más reciente y anote mes y año]	CRE3. ¿Qué institución se lo otorgó?	CRE4. ¿Cuánto dinero le prestaron?	CRE5. ¿Para qué solicitó el crédito?	
1	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
2	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
3	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
4	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
5	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
6	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
7	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
8	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
9	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		
10	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _	_ _ _ _ _ _ _		

XIV. Características del crédito más reciente

CRE6. Respecto al crédito más reciente, ¿cuánto dinero solicitó usted?		_ _ _ , _ _ _ _ pesos		CRE6 _ _ _ _ _ _	
CRE7. Respecto a ese mismo crédito, ¿específicamente para qué lo utilizó? [Anotar textualmente la respuesta]				CRE7_S	
CRE8. ¿Ya terminó de pagar ese crédito o lo sigue pagando?		() 1. Ya terminó de pagar su crédito () 2. Aún no ha terminado de pagar su crédito →Pase a CRE10		CRE8 _ _	
CRE9. ¿Cuánto pagó en total?		_ _ _ , _ _ _ _ pesos →Pase a CRE14		CRE9 _ _ _ _ _ _	
CRE10. ¿Va al corriente con sus pagos?		() 1. Sí →Pase a CRE13 () 0. No		CRE10 _ _	
CRE11. ¿Cuántos pagos dejó de hacer?		_ _ _ pagos		CRE11 _ _ _	
CRE12. ¿Por qué dejó de pagar?				CRE12_S	
CRE13. Hasta la fecha, del préstamo (crédito) que recibió, ¿cuánto ya ha pagado?		_ _ _ , _ _ _ _ pesos		CRE13 _ _ _ _ _ _	

CRE14. ¿Qué plazo le dieron para pagar?	☐ 1. Días Semanas Meses Años ☐ 8. No sabe	CRE14 CRE14_d CRE14_s CRE14_m CRE14_a
CRE15. ¿Cada cuándo paga o pagaba?	☐ 1. Semanalmente ☐ 4. Un solo pago ☐ 2. Quincenalmente ☐ 5. Otro, especifique: ☐ 3. Mensualmente	CRE15 CRE15_S
CRE16. ¿Cuánto paga o pagaba cada vez (en cada ocasión)?	pesos	CRE16
CRE17. En total, ¿cuántos pagos tiene o tuvo que hacer?	pagos	CRE17
CRE18. ¿Tuvo usted que hacer algún pago adicional a los que hacía periódicamente?	☐ 1. Sí ☐ 0. No →Pase a CRE20	CRE18
CRE19. ¿De cuánto fue ese pago? [Si es más de un pago, sumar las cantidades]	pesos	CRE19
CRE20. ¿Sabe usted cuál fue la tasa de interés a la que le prestaron?	☐ 1. Sí ☐ 0. No →Pase a CRE22	CRE20
CRE21. ¿A qué tasa le prestaron? [Anote la tasa y seleccione un periodo]	% ☐ 1. Mensual ☐ 2. Anual	CRE21_P CRE21_T
CRE22. Para pagar el préstamo: [Leer las opciones]	☐ 1. Asiste a alguna asamblea ☐ 2. Acude personalmente a la microfinanciera →Pase a CRE25 ☐ 3. Pasa alguien a cobrarle directamente →Pase a CRE27	CRE22
CRE23. ¿Cuánto tiempo emplea (empleaba) en promedio en cada reunión?	horas minutos	CRE23_h CRE23_m
CRE24. Cada vez que acude (acudía) a hacer sus pagos, ¿cuánto tiempo hace (hacía) de traslado entre su casa y la reunión? [Incluya el tiempo de ida y vuelta, caminando y en cualquier medio de transporte]	horas minutos } Pase a CRE27	CRE24_h CRE24_m
CRE25. ¿Cuánto tiempo emplea (empleaba) en promedio en cada visita a la microfinanciera?	horas minutos	CRE25_h CRE25_m
CRE26. Cada vez que acude (acudía) a hacer sus pagos, ¿cuánto tiempo hace (hacía) de traslado entre su casa y la oficina? [Incluya el tiempo de ida y vuelta, caminando y en cualquier medio de transporte]	horas minutos	CRE26_h CRE26_m
CRE27. ¿Para pagar tuvo que vender algo, empeñar algo, pedir prestado o participar en una tanda? [Si contesta más de una opción, preguntar por la principal]	☐ 1. Tuvo que pedir prestado ☐ 2. Tuvo que vender algo ☐ 3. Tuvo que empeñar algo ☐ 4. Tuvo que participar en una tanda ☐ 5. Ninguna de las anteriores } Pase a CRE29	CRE27

CRE28. ¿Quién le prestó el dinero para pagar?	☐ 1. Prestamista ☐ 2. Amigo ☐ 3. Familiar ☐ 4. Otro, especifique: _____	CRE 28 ____ CRE28_4S
CRE29. ¿Cómo hizo la solicitud para el crédito más reciente? [Leer las opciones]	☐ 1. De forma individual → Pase a CRE33 ☐ 2. A través de un grupo solidario	CRE29 ____
CRE30. ¿Cuántas personas forman el grupo solidario?	____ personas	CRE 30 ____
CRE31. ¿Cuántas de estas personas son familiares suyos?	____ personas	CRE 31 ____
CRE32. En general, ¿para qué negocios o con qué propósitos solicitaron sus créditos los miembros de este grupo? [Anote los tres negocios que el acreditado considere son más frecuentes]	1. _____ 2. _____ 3. _____	CRE32_1S CRE32_2S CRE32_3S

XV. Proceso de solicitud del primer crédito con la Micro Financiera actual		
CRE33. ☐ CASO 1. El acreditado ha obtenido un solo crédito de forma individual → Pase a CRE41 ☐ CASO 2. El acreditado ha obtenido un solo crédito a través de un grupo solidario → Pase a CRE38 ☐ CASO 3. El acreditado ha obtenido más de un crédito → Comience en CRE34		CRE33 ____
CRE34. ¿Cómo hizo la solicitud de su primer crédito con la microfinanciera actual? [Leer las opciones]	☐ 1. De forma individual → Pase a CRE41 ☐ 2. A través de un grupo solidario	CRE34 ____
CRE35. ¿Cuántas personas formaban el grupo solidario?	____ personas	CRE 35 ____
CRE36. ¿Cuántas de estas personas son familiares suyos?	____ personas	CRE 36 ____
CRE37. En general, ¿para qué negocios o con qué propósitos solicitaron sus créditos los miembros de este grupo? [Anote los tres negocios que el acreditado considere son más frecuentes]	1. _____ 2. _____ 3. _____	CRE37_1S CRE37_2S CRE37_3S
CRE38. En general, ¿todos los miembros del grupo solidario pagaron o han pagado la parte que les corresponde?	☐ 1. Sí, todos han pagado → Pase a CRE40 ☐ 8. No sabe → Pase a CRE40 ☐ 0. No, no todos han pagado	CRE38 ____
CRE39. ¿Por qué no han pagado?		CRE39_S
CRE40. Para usted, ¿cuáles han sido los principales problemas que se han presentado en su grupo solidario?		CRE40_S

CRE58. De acuerdo con la siguiente escala, ¿cómo calificaría en general el servicio prestado para obtener un crédito? <i>[Leer opciones]</i>	() 1. Muy bueno (excelente) () 2. Bueno () 3. Regular (ni bueno ni malo)	() 4. Malo () 5. Muy malo (pésimo)	CRE58
CRE59. ¿Hay alguien más de su familia que cuente con crédito con alguna Micro Financiera?	() 1. Sí	() 0. No → Pase a NE1	CRE59_S
CRE60. ¿Cuántos miembros más de su familia cuentan con este tipo de créditos?	personas		CRE60

SEXTA SECCIÓN. Características y activos del negocio.

XVI. Características del negocio. Parte 1.			
NE1. Respecto al crédito más reciente que usted obtuvo con alguna microfinanciera, ¿fue para su negocio?	☐ 1. Sí, fue para mi negocio → Pase a NE6 ☐ 2. No, lo utilicé en el negocio de alguien más → Pase a NE4 ☐ 3. No, no fue para algún negocio		NE1
Preguntar sólo si el acreditado ha recibido más de un crédito, sino pase a NE3: NE2. ¿Alguno de los créditos anteriores fue utilizado para algún negocio?	☐ 1. Sí → Pase a NE6 y refiérase a este negocio. ☐ 0. No		NE2
NE3. Actualmente, ¿tiene usted algún negocio?	☐ 1. Sí → Pase a NE11 y refiérase a este negocio o al que el acreditado considere como su principal negocio, si tiene más de uno. ☐ 0. No → Pase a CCOM1 de la hoja 22.		NE3
NE4. ¿De quién es el negocio para el cual usted solicitó el crédito?			NE4_S
NE5. ¿Por qué solicitó usted el crédito en lugar del propietario del negocio?			NE5_S
NE6. ¿En qué consiste o consistía este negocio? a. ¿Qué hace (hacía) principalmente? <i>¿Fabrica, maquila, produce, elabora, repara, vende, cría, siembra o presta algún servicio?</i> b. ¿De qué material es lo que hace (hacía)? ó ¿qué tipo de servicio presta (prestaba)?			NE6_S
NE7. Respecto a este negocio, ¿actualmente se dedica usted (el dueño) a esta misma actividad?	☐ 1. No, porque cambié (cambió) de negocio ☐ 2. No, porque cerré (cerró) el negocio ☐ 3. Sí, me dedico (se dedica) a esta misma actividad → Pase a NE9 } → ☐ 1. Si el negocio es propio → Pase a NE12 } → ☐ 2. Si el negocio es de un tercero → Suspenda la entrevista hasta concertar una cita con el dueño administrador del negocio. Pase a FILTRO 2 para registrar el resultado.		NE7 NE7_3F

NE8. ¿Por qué cambió de negocio?		☐ 1. Si el negocio es propio → Pase a NE11 ☐ 2. Si el negocio es de un tercero → Suspenda la entrevista hasta concertar una cita con el dueño administrador del negocio. Pase a FILTRO 2 para registrar el resultado.	NE8_S NE8_F
NE9. ¿Por qué cerró su negocio?			NE9_S
NE10. ¿En qué fecha cerró su negocio?	 Mes Año	Pase a CCOM1	NE10_m NE10_a

FILTRO 2			
☐ Caso 1. Se concertó cita con el dueño administrador del negocio y se le entrevistó ☐ Caso 2. No fue posible entrevistar al dueño administrador del negocio porque: 	☐ 1. Si cambió de negocio → Pase a NE11 ☐ 2. Si aún tiene el mismo negocio → Pase a NE12	FIL4 FIL4_2S	
		→ Terminar la entrevista	

XVII. Características y activos del negocio. Parte 2.			
NE11. ¿En qué consiste este negocio? a. ¿Qué hace principalmente? <i>¿Fabrica, maquila, produce, elabora, repara, vende, cría, siembra o presta algún servicio?</i> b. ¿De qué material es lo que hace? ó ¿qué tipo de servicio presta?			NE11_S
NE12. ¿Dónde realiza sus actividades? <i>[Opción múltiple]</i>	☐ 1. En su domicilio, sin una instalación especial ☐ 2. En su domicilio, con una instalación especial → NE12_2c. ¿Cuántos cuartos del hogar utiliza? ☐ 3. Ambulante de casa en casa o en la calle ☐ 4. Puesto improvisado en la vía pública o tianguis ☐ 5. Puesto fijo en la calle ☐ 6. En un local, taller, fábrica o establecimiento ☐ 7. En el domicilio de los clientes ☐ 8. En vehículo para el transporte de personas o mercancías como taxi, pesero o camión → Pase a NE15 ☐ 9. Otro lugar no mencionado anteriormente, especifique:	NE12_1 NE12_2 NE12_2C NE12_3 NE12_4 NE12_5 NE12_6 NE12_7 NE12_8 NE12_9	NE12_9S
NE13. ¿Ha estado usted en este mismo lugar desde que inició este negocio?	☐ 1. Sí, desde que comencé el negocio → Pase a NE15 ☐ 2. No, comencé en otro lugar		NE13

NE14. ¿Por qué se cambió a este nuevo lugar?			NE14_S
NE15. ¿Esta actividad la realiza...	() 1. durante todo el año?	() 2. sólo en algunas épocas del año?	NE15
NE16. ¿Cómo decidió el tipo o giro del negocio?			NE16_S
NE17. ¿Cuál fue el motivo por el cual decidió establecer este negocio?			NE17_S
NE18. ¿En qué fecha inició este negocio?	Mes	Año	NE18_m NE18_a
NE19. ¿De dónde obtuvo los recursos para iniciar este negocio? [Respuesta de opción múltiple]	() 1. Recursos propios () 2. Préstamos de familiares () 3. Prestamista () 4. Organización a la que pertenece () 5. Apoyos gubernamentales () 6. Remesas () 7. Crédito bancario () 8. Microfinanciera. <i>Especifique cuál:</i> () 9. Otro. <i>Especifique:</i>		NE19_1 NE19_2 NE19_3 NE19_4 NE19_5 NE19_6 NE19_7 NE19_8 NE19_8S NE19_9 NE19_9S
Tipo de asesoría		NE20. Para el establecimiento de su negocio, usted tuvo asesoría para: 1. Sí tuvo asesoría 0. No tuvo → Pase al sig. renglón [Leer opciones del tipo de asesoría]	NE21. ¿La asesoría se la otorgó la Micro Financiera? 1. Sí 0. No
1. Obtener el crédito			
2. El manejo del crédito			
3. El manejo administrativo y contable de su negocio			
NE22. ¿Cuenta en su negocio con socios?	() 1. Sí () 0. No → Pase a NE24		NE22
NE23. ¿Todos son familiares?	() 1. Sí () 0. No		NE23
NE24. ¿Cuántas personas se ocuparon o trabajaron en su negocio el mes pasado incluyéndolo a usted?	() 1. Una, sólo yo () 2. personas → Pase a NE28		NE24 NE24_P
NE25. ¿Cuántas de estas personas son miembros del hogar y cuántas son trabajadores que no viven en el hogar?	f. Miembros de la familia	t. Trabajadores que no viven en el hogar	
NE26. ¿Cuántas trabajaron de manera permanente?			
NE27. ¿Cuántos de sus trabajadores temporales y permanentes recibieron un pago por su trabajo?			
NE28. ¿Cuántas personas se ocuparon o trabajaron en su negocio en diciembre de 2004, incluyéndolo a usted?	() 1. Una, sólo yo () 2. personas () 5. No aplica porque no tenía el negocio → Pase a NE32		NE28 NE28_PER
NE29. ¿Cuántas de estas personas son miembros del hogar y cuántas son trabajadores que no viven en el hogar?	f. Miembros de la familia	t. Trabajadores que no viven en el hogar	
NE30. ¿Cuántas trabajaron de manera permanente?			
NE31. ¿Cuántos de sus trabajadores temporales y permanentes recibieron un pago por su trabajo?			

NE32. ¿Cuántas horas le dedica usted a su negocio? <i>[Anote las horas y el periodo: día o semana]</i>		horas ☐ 1. Por día ☐ 2. Por semana	NE32_H NE32_P
NE33. Aproximadamente, ¿a cuánto ascienden los gastos mensuales de su negocio por los siguientes conceptos?			
1. Renta o mensualidad		6. Pago de sueldos y salarios	
2. Electricidad		7. Compra de materia prima	
3. Gas		8. Compra de mercancía o artículos para su venta	
4. Agua		9. Alquiler de transporte	
5. Teléfono		10. Otros gastos no considerados en las categorías anteriores	
Especifique:			
NE34. Aproximadamente, ¿a cuánto ascienden los ingresos mensuales de su negocio?			NE34
NE35. En promedio, ¿a cuánto ascendían los ingresos mensuales de su negocio en 2004? <i>[Si no tenía el negocio en 2004, anotar "995" y NO contestar NE37 ni NE39]</i>			NE35
Destino	NE36. De los ingresos totales de su negocio en 2005:	NE37. De los ingresos totales de su negocio en 2004:	
1. ¿qué porcentaje ahorró?	%	%	
2. ¿qué porcentaje invirtió en equipo como: muebles, estufa, refrigerador, máquinas de coser o mostradores?	%	%	
3. ¿qué porcentaje utilizó en los gastos del hogar?	%	%	
4. Subtotal	%	%	
<i>[No preguntar y calcular directamente. Si es mayor a 100%, ajustar lo necesario hasta llegar a 100% como máximo]</i>			
Si los porcentajes de NE36 suman menos de 100%, preguntar: NE38. Durante el 2005, ¿en qué utilizó el resto de los ingresos?			NE38_S
Si los porcentajes de NE37 suman menos de 100%, preguntar: NE39. Durante 2004, ¿en qué utilizó el resto de los ingresos?			NE39_S
NE40. ¿Ha obtenido dinero para financiar su negocio?	☐ 1. Sí ☐ 0. No → Pase a NE43		NE40
NE41. ¿De quién?	☐ 1. Prestamista ☐ 9. Otro programa, especifique: _____ ☐ 2. Ahorros propios ☐ 10. Otra fuente, especifique: _____ ☐ 3. Familiar o amigos ☐ 4. Préstamo del trabajo ☐ 5. Caja de ahorro ☐ 6. Casa de empeño ☐ 7. Banco, especifique: _____ ☐ 8. Proveedores		NE41_1 NE41_9 NE41_2 NE41_9S NE41_3 NE41_10 NE41_4 NE41_10S NE41_5 NE41_6 NE41_7 NE41_7S NE41_8 NE42
Si menciona más de una fuente de financiamiento, preguntar: NE42. ¿Cuál es la principal?	Principal:		

Tipo de bien	NE43. ¿Cuántos de los siguientes bienes tiene en su negocio? [Leer la lista de bienes y anotar el número de bienes de cada tipo]		Respecto a los dos bienes de cada tipo adquiridos más recientemente: NE44. ¿Cuáles adquirió antes de 2005 y cuáles durante 2005? 1. Adquirió antes de 2005 2. Adquirió en 2005 3. Adquirió en 2006		NE45. ¿Son propios? 1. Propios pagados 2. Propios pagándose 3. Rentados o prestados		Solo si el negocio está en la casa, preguntar: NE46. ¿Qué bienes utiliza exclusivamente para el negocio y cuáles comparte con la casa? 1. Exclusivos del negocio 2. Comparte con la casa 5. No aplica porque el negocio NO está en la casa		NE47. Si usted tuviera que vender estos bienes, aproximadamente, ¿en cuánto dinero cree que los vendería? [Anotar el monto en pesos de cada bien]	
			BIEN 1	BIEN 2	BIEN 1	BIEN 2			BIEN 1	BIEN 2
1. Televisión										
2. Estéreo (radio)										
3. Refrigerador										
4. Estufa o parrilla de gas										
5. Lavadora										
6. Calentador de gas (boiler)										
7. Videocasetera o DVD										
8. Bicicleta o motocicleta										
9. Automóvil/camioneta										
10. Teléfono fijo										
11. Teléfono celular										
12. Computadora										
13. Sala										
14. Servicio de TV por cable o por antena										
15. Sillas o bancas										
16. Mesas										
17. Anaqueles										
18. Mostrador o barra										
19. Maquinaria y equipo										
20. Otros. Especificar:										

XVIII. Condición comparativa

Rubro	CCOM1. Como resultado del crédito que obtuvo, ¿en cuáles de los siguientes aspectos considera que hubo una mejoría para su familia? 1. Sí hubo mejora 0. No hubo mejora → Pase a CCOM3	CCOM2. ¿En qué porcentaje considera usted que mejoró su situación?	CCOM3. ¿Por qué?
1. Alimentación			
2. Salud			
3. Educación			
4. Vivienda			
5. Vestido			
6. Diversión (uso del tiempo libre)			
CCOM4. Durante el último año, en general, ¿hubo algún evento o circunstancia que haya beneficiado el bienestar de su familia?			CCOM4_S
CCOM5. Durante el último año, en general, ¿hubo algún evento o circunstancia que haya afectado de forma negativa el bienestar a su familia?			CCOM5_S

---- Agradezca y termine ----

Hora de término | | : | |
Horas Minutos

OBSERVACIONES DEL ENCUESTADOR

Cargo	Nombre(s)	Apellido Paterno	Apellido Materno	Clave	Fecha
Encuestador					
Supervisor					
Capturista					