

PARTICIPANTES	Sergio Solís Tepexpa
DEPARTAMENTO	Departamento de Producción Económica
INSTITUCIÓN	Universidad Autónoma Metropolitana Unidad Xochimilco
MAIL	ssolis@correo.xoc.uam.mx
TELÉFONO	5483 7100 y 7101 Ext. 3479

TITULO DE PONENCIA

Sergio Solís Tepexpa

AUTOR (ES)

El Microcrédito y la función del Estado. Una visión Neo-Institucional

El Microcrédito y la función del Estado. Una visión Neo-Institucional

Sergio Solís Tepexpa¹

Introducción

En un contexto globalizado, como el actual, la desigualdad en la distribución del ingreso y por ende la pobreza ha sido siempre un problema al que se han enfrentado todos los gobiernos. Para hacer frente a estos problemas y alcanzar el bienestar social de la mayoría de la población en esta situación, diversos gobiernos han impulsado programas sociales. Con el inicio de la década de los años ochenta del siglo pasado, también llegaron más dificultades, esto provocó que la política económica impulsada por algunos gobiernos tendiera hacia un modelo neoliberal. A partir de entonces, el concepto de bienestar social se basa en la curvas de indiferencia de los agentes sujetas a una restricción presupuestal y no en las condiciones de vida de las personas. Por ello, la sola participación del Estado en la economía no es suficiente, dicha participación debe ser mediante programas dirigidos a sectores o grupos específicos, pero si la sociedad no participa de manera activa, será complicado mitigar los efectos de la pobreza. Por ello, este escrito se avoca al estudio de uno de los grupos más desprotegidos, las microempresas que tiene un gran peso en la economía pues representan, según la estratificación de los establecimientos hecha por INEGI (2004), 95.5% de los establecimientos en México. Dichas empresas por lo general son creadas como medio de sustento de las familias de más bajos ingresos de la población, lo que las hace poco susceptibles a crédito por parte del sector financiero y en caso de poder conseguir algún crédito éste es con un costo muy alto y con garantías. Con

todo esto es muy importante que haya programas de crédito especializados en las necesidades financieras y de capacitación de tales empresas, pero también es de suma importancia que el sector financiero privado inyecte recursos destinados a la inversión y cumpla uno de su objetivo dentro de la economía.

Dada la gran importancia que toman de los programas de apoyo microcrediticio en una época de estancamiento en el crecimiento económico, es de gran trascendencia el estudio de la participación del Estado en la economía como impulsor del bienestar social en un país con grandes rezagos. Por ello, el objetivo de este escrito es brindar un panorama de la importancia de la microempresa en la economía mexicana y porque es importante la participación del Estado con programas de apoyo financiero hacia este sector, pero teniendo en cuenta que debe existir un seguimiento de los recursos para garantizar que realmente sean utilizados para generar empleo en primera instancia y crecimiento de éste tipo de empresas posteriormente.

La Empresa y su papel en la Economía

Un agente económico fundamental para el desarrollo de la economía mexicana son las microempresas, pues brindan a la población de escasos recursos, o con poco acceso al crédito, una oportunidad de autoemplearse o de simplemente tener otra opción para obtener mayores ingresos y con ello mejorar su nivel de vida. La microempresa se ha convertido en el entorno de trabajo y oportunidad para la población en situación de pobreza; y además, es el espacio donde se genera 42.1 por ciento de los empleos, de acuerdo al último censo

económico en 2004. Por ello, tanto el gobierno federal como algunos gobiernos estatales del país, incluyendo al del D. F., buscan promover el autoempleo y la generación directa o indirecta de empleos para otras personas mediante la creación de este tipo de empresa, que bien administradas podrían a incrementar el nivel de ingreso de una región o comunidad y con ello contribuir en el bienestar social.

Cuadro 1
Composición por tamaño y sector

Tamaño	Manufactura		Comercio		Servicios		Total	
	1998	2003	1998	2003	1998	2003	1998	2003
Micro	90.12%	90.86%	97.57%	97.04%	95.48%	94.71%	95.91%	95.54%
Pequeña	6.61%	6.01%	1.77%	2.09%	3.79%	4.32%	3.07%	3.31%
Mediana	2.39%	2.20%	0.51%	0.63%	0.40%	0.51%	0.71%	0.77%
Grande	0.88%	0.93%	0.16%	0.24%	0.33%	0.45%	0.31%	0.39%

Fuente: INEGI, 2004

En los últimos diez años, las micro y pequeñas empresas han jugado un papel muy importante en el proceso de industrialización de la economía mexicana, ya que presentan una estructura productiva que les permite instalarse en cualquier actividad económica y por lo tanto insertarse en el mercado al que ellas quieren llegar (ver cuadro 1). Dada su estructura flexible tienen la capacidad de interactuar con sus proveedores y clientes de manera más personal, lo cual en un mercado globalizado representa una gran ventaja.

Definiciones de Microempresa

Resulta de vital importancia elaborar una concepción de la microempresa y con ello identificarla de manera clara y precisa como factor de crecimiento

económico y fundamento del abatimiento de la pobreza por medio de creación de empleos y generación de ingreso en México. Existen diversas maneras de definir a una de microempresa, en un primer momento se concebía como un taller familiar o de índole artesanal, con énfasis en servicios. Mientras que para Rodríguez (1997) las microempresas son “las empresas industriales, comerciales o de servicios que emplea entre uno y quince asalariados y cuyo valor de sus ventas anuales sea el que determine la Secretaría de Economía”. En un sentido oficial, la concepción de la microempresa es muy laxa, pues se limita a “la empresa que ocupa hasta 30 empleados” (DOF, 1999, p.6). En un sentido más económico, García de León Campero y Flores Salgado, (1998), definen a la microempresa “...como la unidad económica involucrada en actividades relacionadas con la industria manufacturera, el comercio, los servicios, la construcción y el transporte, ya sea que las tareas se realicen en la vivienda o fuera de ella, con o sin local, y que cuenten con hasta seis personas ocupadas en los casos del comercio, los servicios, la construcción y el transporte; y hasta con dieciséis personas ocupadas en el caso de las manufacturas, en este número se incluye al dueño del negocio”. Por lo anterior, se puede definir a la microempresa como la unidad productiva más pequeña del país, que puede pertenecer a cualquier sector económico y emplea la mínima cantidad de personal. Sin embargo, no quiere decir que no cumpla con las características de una empresa, es decir, produce bienes y/o presta servicios para satisfacer necesidades humanas. Lleva a cabo sus actividades a través de la interacción de recursos humanos, técnicos y financieros. En tiempos más recientes, la Secretaria de Economía realizó una estratificación de acuerdo al

número de empleados que existen en una empresa, que se muestra en el siguiente cuadro:

Cuadro 2
Clasificados por número de empleados

Tamaño	Sector		
	Industria	Comercio	Servicios
Microempresa	0-10	0-10	0-10
Pequeña Empresa	11-50	11-30	11-50
Mediana Empresa	51-250	31-100	51-100
Gran Empresa	251 en adelante	101 en adelante	101 en adelante

Fuente: Diario Oficial de la Federación, 30 de diciembre de 2002

La microempresa en la economía mexicana

El crecimiento del número de microempresas se debe a que las personas de escasos recursos han encontrado una solución a sus problemas económicos en este tipo de empresas (cuadro 3). Además dado el cambio económico que se vive a nivel mundial, en México las microempresas no solo gozan de una importancia de carácter económico, sino también de una importancia de carácter social, debido a que la economía de México se desarrolla en su mayoría por medio de las actividades que realizan este tipo de empresas, agilizando de tal forma la generación de fuentes de trabajo. La microempresa absorbe la mayoría de la mano de obra en los distintos sectores económicos (Cuadro 4).

Cuadro 3
Proporción de Unidades económicas
(porcentajes)

Núm. de trabajadores	1993	1998	2003
0 – 10	95.8	95.9	95.5
11 – 50	3.3	3.2	3.5
51 – 250	0.7	0.7	0.8
251 y más personas	0.2	0.2	0.2

Fuente: INEGI, 2004

Cuadro 4
Proporción de Mano de Obra ocupada por tamaño
(porcentajes)

Núm. de trabajadores	1993	1998	2003
0 – 10	44.4	43.4	42.1
11 – 50	16	15.3	14.7
51 – 250	18	16.5	16.1
251 y más personas	21.6	24.8	27.1

Fuente: INEGI, 2004

Estas empresas junto con la pequeña y mediana juegan un papel muy importante en el desarrollo del país de acuerdo con Careaga son empresas que llenan huecos en la producción; crean y fortalecen una clase empresarial, ya que es una buena escuela para formar empresarios, administradores y técnicos y como se mencionó son creadoras de un gran número de fuentes de empleo. Es preciso mencionar, que un número considerable de microempresas no han tenido la posibilidad de desarrollarse debido a que enfrentan problemas como (Pomar y Rivera, 1998): familiaridad, escasa cultura tecnológica, improvisación y carencia de controles de calidad, falta de cultura empresarial, limitada capacidad de negociación, marginación respecto de apoyos institucionales y falta de garantías para acceder al crédito. A pesar de ello y por la importancia que este sector tiene se han creado algunas opciones para que estas empresas tengan posibilidad de acceder al crédito. Mucho se ha dicho de la imposibilidad de las instituciones financieras para otorgar créditos por la situación que atraviesan desde 1994, a pesar de ello, se ha reconocido la necesidad que tienen algunas empresas para obtener financiamiento, razón por la que instituciones públicas y privadas han creado alternativas para este tipo de empresas.

La banca de desarrollo en México

Hasta ahora no se ha tocado el tema de la Banca de Desarrollo, y la situación que guarda ésta en nuestro país, pero dada su trascendental importancia en el financiamiento a las micro y pequeñas empresas, merece una especial atención, en especial por que dicha institución debe ser el intermediario entre el Estado y los beneficiarios de los programas destinados al apoyo de crédito en pequeña escala. Cabe destacar, que la banca de desarrollo en México ha desempeñado, desde sus inicios, un papel protagónico en la historia del financiamiento e impulso a las actividades productivas del país, lo cual obedece a que el desarrollo económico y social así lo ha exigido y por tanto su actuación se ha circunscrito al marco de la estrategia global de desarrollo del país. Dicha afirmación es posible sustentarla si se considera que en los años cuando la agricultura constituía el eje central de la economía y la industria era aún incipiente, el objetivo esencial de la banca de fomento era el apoyo a las actividades del sector primario, en especial a la agricultura, dejando en un segundo plano a la planta industrial. Con el paso del tiempo, el auge de la industria modificó profundamente el entorno y, consecuentemente, la estructura y orientación de las instituciones de fomento cambio, dándose un viraje hacia el apoyo preferencial de las actividades industriales en detrimento al sector primario. Sin embargo, durante los años setenta y mediados de los ochenta, la banca de desarrollo tenía asignado un papel prioritario en el financiamiento al sector público, a las empresas paraestatales y a los grandes grupos privados, la recuperación de cartera era baja y las instituciones de fomento operaban con altos costos. En este contexto, a mediados de los setenta se introduce el concepto de intermediación financiera

como mecanismo de control presupuestal de la banca de desarrollo. Con el fin de la época proteccionista se dio un replanteamiento de los objetivos perseguidos por la banca de desarrollo, así como una modernización estructural que resultaba imprescindible dentro del marco de las reformas integrales al sistema financiero mexicano, que iniciaron en los años ochentas y se profundizaron durante el sexenio de Carlos Salinas. Dicha transformación procuró adecuar la banca de desarrollo al ritmo y a las nuevas exigencias de los mercados liberalizados y al creciente proceso de globalización mundial. Sus operaciones se fueron modernizando a través de la incorporación de los avances tecnológicos y la innovación financiera, con nuevos instrumentos; su función promotora dejó de sustentarse en tasas subsidiadas y la orientó a la disponibilidad y oportunidad del crédito y a la adecuación de plazos y montos según el proyecto; su fondeo ahora proviene principalmente del mercado. Por otro lado, apoyo la formación y fortalecimiento de nuevos intermediarios financieros no bancarios como las uniones de crédito y arrendadoras financieras, entre otras. Además, los recursos fiscales para su operación se redujeron a finales de los ochenta y principios de los noventa. Por último se profundizó en su proceso de complementación operativa con la banca múltiple, adoptando crecientemente un esquema de banca de segundo piso. Recordemos que el libre mercado produce insuficiencia de recursos financieros de mediano y largo plazo, pues el sistema bancario se concentra en los segmentos más rentables, lo que se traduce en una actitud restrictiva en el otorgamiento de créditos a los pequeños negocios por el mayor riesgo y alto costo individual que éstos representan; por lo tanto, la justificación del financiamiento a la inversión productiva que realizan los bancos de desarrollo recae en los

segmentos del mercado que los intermediarios privados no atienden, aunque en la actualidad deben garantizar la tasa de retorno y cierta rentabilidad. En otras palabras, la participación activa del Estado en el otorgamiento de crédito a través de la banca de Fomento, responde a la existencia de imperfecciones en los mercados de capital que impiden obtener resultados socialmente óptimos. El objetivo básico de la banca de desarrollo es facilitar el acceso a los mercados de fondos prestables a distintos sectores, los cuales no obtendrían recursos a través de la banca comercial o lo harían en condiciones muy desfavorables. La banca de fomento intenta corregir imperfecciones de plazo, costo y escala que existen en los mercados financieros, con el fin de nivelar las condiciones en que compiten las diversas empresas. Desde esta perspectiva podemos decir que para cumplir con sus funciones, el Estado – Gobierno cuenta con dos instrumentos: uno es el presupuesto público, que se toma como un mecanismo de intervención directa en la economía; y el otro son las elecciones públicas y leyes económicas, que son mecanismos indirectos y que fijan la “reglas del juego” en la economía. Estos instrumentos son utilizados para influir en el comportamiento de los agentes económicos en decisiones tan importantes como invertir, ahorrar, trabajar y consumir. Se le atribuyen cinco funciones económicas básicas al Estado, resumidas en el siguiente cuadro:

Cuadro 5
Funciones económicas del Estado

Objetivos	Instrumentos
1. Mejorar la asignación de recursos	⇒ Producción y provisión de bienes públicos, regulación de monopolios, etc.
2. Mejorar la distribución del ingreso	⇒ Asistencia social, pensiones y jubilaciones, salud y educación pública, subsidios y transferencias.
3. Estabilización y pleno empleo	⇒ Administración de la demanda y manejo de la política económica
4. Promoción del crecimiento	⇒ Políticas sectoriales: industrial, agraria y comercial
5. Garantizar el cumplimiento de los derechos de propiedad, contratos y regulaciones	⇒ Promulgación de leyes económicas y creación de instituciones públicas, a través de los poderes Legislativo y Judicial

Fuente: Ayala, 2000, pp. 55

Actualmente estas instituciones de fomento han orientado sus esfuerzos y recursos a sectores como el de la MyPes que tienen problemas para acceder al financiamiento y, a través del impulso de sus operaciones de segundo piso, pretende acercar a la banca comercial a los sectores objetivo de la banca de desarrollo.

El Microcrédito

En la década de los ochenta se da el surgimiento del crédito microempresarial concentrado en los pobres, y teniendo en las mujeres empresarias un bastión para su expansión. El principal objetivo de esta nueva forma de crédito era apoyar la acumulación de activos y elevar los niveles de bienestar en los hogares. En la última década del siglo XX, el microfinanciamiento tomo un gran auge e influyo en los gobiernos latinoamericanos para desarrollar programas de microfinanciamiento y capacitación en diferentes niveles. Para definir el concepto de microcrédito, es necesario remitirnos al concepto de crédito, el cual “consiste en una operación o contrato mediante el cual una parte (acreedor) otorga una determinada cantidad

de un bien (dinero) a otra (deudor) a cambio de la promesa de este último de devolver la cantidad prestada y un premio por el uso del recurso” (Alonso, M. y Martínez, C, 2001. p. 41). Ahora bien una característica distintiva del microcrédito es su pequeña escala de operación; se puede decir entonces, que el microcrédito es la operación crediticia que cumple las siguientes características: un monto menor que la escala más baja de la banca y acorde con capacidad de pago de 50 a dos mil dólares; con un destino primordialmente a capital de trabajo; su plazo puede estar entre las ocho y cuarenta semanas; sus periodos de pago son más frecuentes que los tradicionales y estos pueden ser semanales o quincenales; las garantías solicitadas para este tipo de créditos son la garantía solidaria (pagarés); a diferencia de los créditos tradicionales, los sujetos a este tipo de créditos son grupos de cuatro a cinco personas, grupos de quince personas o individual y; la tasa de interés que se cobra en este tipo de crédito es sustentabilidad o de costo directo, sin comisiones o costos de contratación, avalúos o inscripción de garantías.

Es por ello, que el microcrédito puede ser, en ciertas condiciones, un instrumento poderoso para abatir la pobreza, siempre y cuando los programas de gobierno o programas privados incluyan en sus procesos una racionalidad de tipo social. Es claro que el problema de la pobreza cada vez es más preocupante en todo el mundo; es por ello, que el efecto que debería alcanzar el microcrédito en los productores más pobres, es la creación de ingresos y activos que permitan al microempresario hacer frente a la incertidumbre y vulnerabilidad en que se encuentran. Además, a nivel macro la provisión de servicios financieros a los pobres cumple con la función de profundizar el sistema financiero basado en el

crecimiento del producto interno y en el crecimiento de un mayor número de agentes productivos. “Desde ambas perspectivas domina la generación de ingreso, es decir, la orientación del producto al combate de la pobreza. Por un lado, a través de una estrategia de desarrollo económico tipo *bottom-up* (crédito al pobre) y, por el otro, a través de la estrategia estilo *top-down* (profundización del mercado financiero)” (Alonso, M. y Martínez, C, 2001. p. 43).

Es importante reflexionar sobre la racionalidad de combatir la pobreza mediante costosos programas de crédito en lugar de ejercer programas de gasto directo para beneficiar a las clases más pobres. Pues es, en realidad, muy fácil confundir entre una política de microcrédito y una de gasto, lo que se hace evidente al analizar varios programas crediticios fondeados por el sector público que carecen de disciplina en la recuperación de los fondos, lo que prácticamente los convierte en instrumentos de gasto. El problema de caer en esta confusión se transforma en una dificultad para hacer llegar el crédito a los pobres ya que resulta doblemente costoso, pues a la asignación de los recursos hay que agregar los altos costos del proceso de crédito para operaciones a pequeña escala. Como ya se ha mencionado, deben cumplirse algunas condiciones para que el microcrédito realmente contribuya a aliviar la pobreza, y bajo esta premisa, existen dos condiciones para considerar que el micronegocio realmente tiene un aporte al valor agregado; por un lado, es necesario que el acreditado cuente con una actividad productiva generadora de valor, esta primera condición consiste en un requisito metodológico, pues la actividad del microcrédito exige que el pequeño productor realice una actividad económica, por ejemplo con antigüedad de un año.

Además, es de suma importancia que el microempresario “conozca bien su negocio, lo cual se evalúa mediante visitas de campo al negocio y estudios de flujo” (Alonso, M. y Martínez, C, 2001, pág. 47). Con respecto a esto último, existe la posibilidad de organizar sesiones para asesorar la contabilidad y finanzas del microempresario. Por el otro, que la rentabilidad del negocio sea suficiente para generar un remanente después del pago del crédito. Dicha generación de flujo debe ser suficiente para hacer frente a las tasas típicas del microcrédito, cuyos niveles pueden alcanzar entre 5 y 7% mensual en diferentes cotizaciones. De acuerdo con Rosenberg (1996) existen evidencias de que los negocios en pequeña escala generan tasas de retorno muy elevadas y también de acuerdo con estudios realizados por Rojas y Rojas (1997) el costo del crédito bancario que pagan los pequeños productores resulta mucho mayor de lo que indica la tasa de mercado.

Ahora bien, una explicación formal a las dos razones expuestas para que los micronegocios puedan generar la rentabilidad que les permita hacer frente a esas tasas tan elevadas, debe incluir (Alonso, M. y Martínez, C, 2001):

- *Oportunidad*, esto es contar con financiamiento suficiente y adecuado del capital de trabajo puede ahorrar múltiples y costosos viajes con el proveedor. Los ahorros son tan significativos que se traducen en incrementos de flujos suficientes para cubrir tasas muy superiores al 7% mensual.
- *Rendimientos decrecientes*. La baja escala de los micronegocios les permite iniciar proyectos con poco capital y trasladar la inversión hacia nuevas oportunidades, encontrándose siempre más cerca de los proyectos

con un alto rendimiento. Por ejemplo una empresa transnacional no puede pagar una tasa de interés por el próximo dólar que tome en préstamo, como la que pagaría una microempresa, porque la transnacional ya tiene un gran capital y ha agotado las opciones de inversión más lucrativas.

- *Apalancamiento.* Resulta importante reconocer que el peso de los intereses en el flujo de un negocio es proporcional al apalancamiento: para un negocio con niveles de pasivo de 50% sobre un activo total de un millón de pesos, un crédito a 2% mensual significa intereses de 10 mil pesos de inicio. Para el mismo negocio, pero con el nivel de apalancamiento de 30%, la carga financiera sería de 6 mil pesos. De la misma manera, una mayor tasa puede compensar a un menor apalancamiento. En este mismo ejemplo, los costos financieros se igualan en un grado de apalancamiento de 30% con un crédito a tasa de 3.3% en lugar de 2% mensual.

Desde una perspectiva de racionalidad económica, el éxito del microcrédito se basa en una serie de arreglos institucionales, es decir, un conjunto de restricciones que posibilitan transacciones eficientes entre los miembros de un grupo encaminadas a la obtención, administración y renovación de préstamos. Estos arreglos incluyen la autoselección, la contratación, el monitoreo y la aplicación de las normas grupales y cuando se realizan de manera efectiva dan viabilidad al deudor. Por lo tanto, el otorgamiento de préstamos pequeños es razonable para la entidad de microfinanzas bajo condiciones de número de créditos, tasas de interés y organización del proceso de crédito que se definen de manera diferente a los parámetros que privan en el proceso tradicional de crédito

bancario. Cuando estas condiciones existen, también adquiere viabilidad la operación para el acreedor. Por otro lado, aún cuando el microcrédito no es exclusivamente grupal, éste predomina en materia productiva o precede al crédito individual. De este modo podemos considerar al crédito grupal como un “bien común” en sentido de que el otorgamiento de un crédito a un conjunto, proporciona beneficio individual y grupal; así mismo como el mal uso (o abuso) de cualquier individuo puede derivar en el agotamiento o no renovación del recurso para el grupo entero.

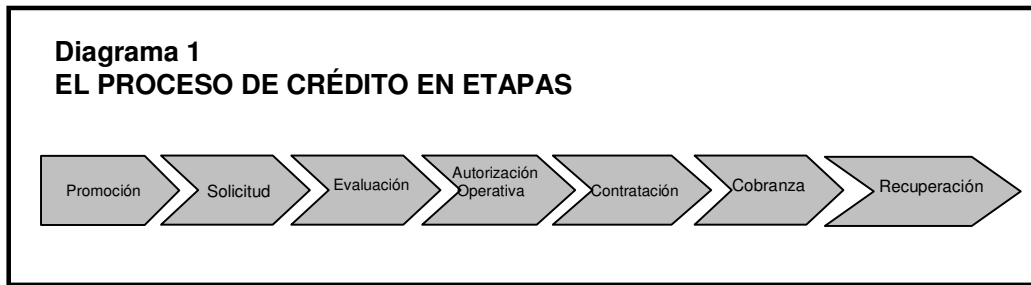
En consecuencia, la correcta administración del crédito o bien común es indispensable para el mantenimiento del mismo, como si fuera uno más de los recursos con los que opera el productor (mercancías, materias primas, mano de obra, etc.). La diferencia reside en que, mientras que la administración de su negocio es de carácter individual, el manejo del crédito grupal es de carácter colectivo y, por lo tanto, el grupo debe encontrar los arreglos institucionales que permitan obtener, usar, pagar y renovar el préstamo. De acuerdo con Alonso, M. y Martínez, C. (2001) la eficiencia del microcrédito considerado como un bien grupal, puede ser analizada como una secuencia de transacciones económicas, tales como: Selección. Cada individuo del grupo debe ser elegido por los otros de entre los miembros de la comunidad y tener lazos de afinidad con el resto. La selección de los miembros no puede ser realizada por algún agente externo con la misma calidad y al mismo costo. Contrato. Entre los miembros del grupo debe existir el deseo y compromiso de cooperar con el resto en el marco de sus costumbres y condiciones locales. Ese tipo de contratos puede ser más fuerte que los formales,

pues aprovecha la interdependencia de los miembros en varias facetas de sus vidas. Cuando uno de los miembros no puede hacer frente al pago de su crédito, los demás se comprometen a saldarla y posteriormente compensan la operación. Esta solidaridad es más fuerte entre los grupos que interdependen para subsistir.

Monitoreo. El grupo tiene fuertes incentivos para supervisar la correcta aplicación de los recursos, su uso productivo y la adecuación del monto solicitado con el fin de evitar el sobreendeudamiento de algún miembro y la insolvencia del grupo. Todas estas medidas se encaminan a proteger al grupo e conductas inapropiadas que arriesguen el bien común. Esta transacción entre los miembros del grupo sería económicamente inviable para un agente externo, como una entidad de microfinanzas, por ello tiene sentido que la transacción se apoye en el grupo.

Aplicación del contrato. Las disposiciones establecidas entre los miembros del grupo en torno al crédito deben ser cumplidas o aplicarse sanciones en caso de incumplimiento. Esta conducta hace viable al crédito grupal, pues en el tradicional sería impensable llegar a aplicar medidas drásticas y efectivas para hacer que los demás cumplan con sus pagos.

Desde una perspectiva de costos de transacción, “el costo del proceso de crédito, la operación del microcrédito tiene sentido, pues trasladar (externalizar) la ejecución y el costo de varias transacciones a un grupo de solicitantes hace económicamente posible la operación” (Alonso, M. y Martínez, C, 2001, p. 49). Es importante destacar al crédito como un proceso o serie de transacciones entre la promoción y la recuperación para entender por qué una operación tan pequeña puede resultar posible, como se muestra en el siguiente diagrama:



Fuente: Alonso, M. y Martínez, C. 2001. pág. 49

Cada una de las etapas de este proceso tiene un costo, denominado “costo de transacción”¹ para la entidad acreedora, ya sea un banco, un intermediario financiero no bancario, una entidad de microcrédito o un agiotista. Así tenemos que, una entidad tradicional de finanzas se encarga de realizar directamente todas estas transacciones con sus acreditados, internalizando los costos derivados. Esta estructura representa costos en sueldos, comisiones y gastos de promoción.

En otros casos, los proyectos o solicitudes son evaluados por otra área especializada y presentados a un comité u oficial de crédito para su aprobación incurriendo en los costos de nómina, organización de comités, capacitación y certificación de oficiales. Una vez realizada esta aprobación, se opera el crédito y

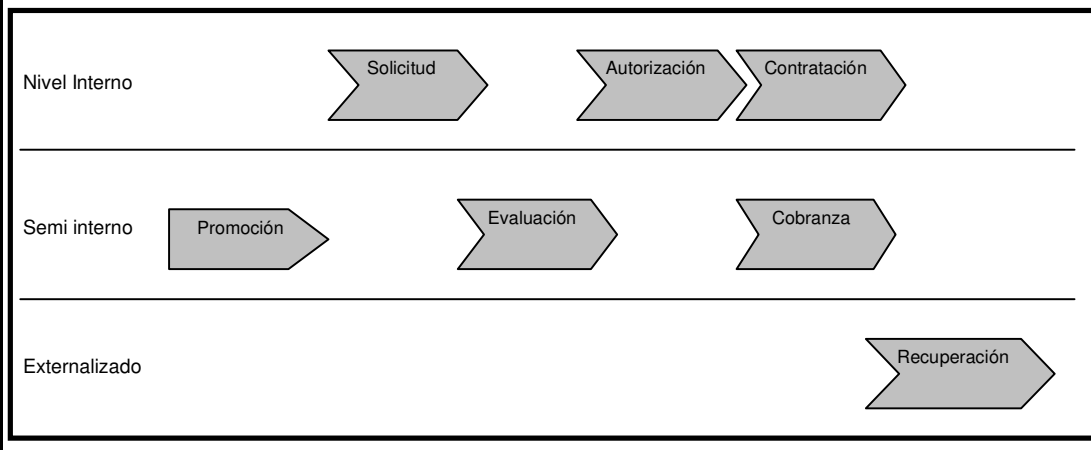
¹ Desde el artículo de Coase (“La naturaleza de la firma”), el concepto de “costos de transacción” ha sido ampliado, adulterado y comparado con los conceptos de costos de dicho autor. Es ahora reconocido ampliamente que el peligro en tal explicación es que los “costos de transacción” no solo son empíricamente difícil de medir sino también que el concepto tiene virtualmente una elástica calidad. Un peligro desde la perspectiva de Geoffrey Hodgson es que el concepto de costos de transacción sea definido tan ampliamente. Si se define como el costo de definición, negociación, supervisión y hacer cumplir todos los contratos, entonces no estará restringido a la concepción coaseana del *costo de uso del mecanismo de precios*. También incluiría los costos asociados con la supervisión y el hacer cumplir los contratos de empleo al interior de la firma.

Hodgson y Knudsen separan dos tipos de costos que han sido puestos bajo la etiqueta de los costos de transacción; por un lado, hay costos asociados con la definición, negociación, supervisión y el hacer cumplir de los contratos de empleo. Tales costos incluyen los costos comprometidos en contratación, organización, supervisión y administración de los recursos humanos al interior de la firma. Por el otro lado, hay costos de definición, negociación, supervisión o hacer cumplir los contratos por otros servicios y bienes en la espera de los mercados o el intercambio. Los autores usan el término “costos de transacción” para referirse a los segundos; y para referirse a los primeros utilizan el término “costos de supervisión”.

así sucesivamente hasta la recuperación se van agregando costos. Para el caso del microcrédito, su carácter grupal abarata ciertas transacciones para la institución microfinanciera como para el usuario de los recursos. En particular, la evaluación y la contratación se ajustan para simular un proceso tradicional de crédito sobre los cálculos correspondientes al microcrédito.

El ajuste consiste en agregar sólo al personal especializado y suficiente para realizar estas dos transacciones. De acuerdo al argumento de Alonso, M. y Martínez, C. (2001) se puede ver que la tasa de interés resulta 2.4 veces inferior a la de un proceso tradicional. Según estos autores, las diferencias son mucho mayores para cada transacción en análisis, por las siguientes razones. En el caso del microcrédito, las operaciones de promoción, evaluación, cobranza y recuperación se externalizan parcial o totalmente y, por lo tanto, su costo se modera para la entidad acreedora (DIAGRAMA 2). Asimismo, la solicitud y contratación se realizan de forma sencilla, de modo que sus costos disminuyen. La promoción se realiza entre grupos y líderes de la comunidad, de modo que es un proceso que se ejecuta con un frente que puede influir y escoger a sujetos viables. En ese sentido se reduce el número de contacto y la dispersión geográfica y consecuentemente, el costo de la transacción. Del éxito en la selección de un buen grupo dependerá en gran medida la recuperación y el éxito del resto del proceso. La solicitud debe ser un documento sencillo que contenga los datos generales del solicitante y concentrada en sus ingresos y egresos, así como en la descripción de la rotación de su capital de trabajo.

Diagrama 2
APROXIMACIÓN AL PROCESO DE MICROCRÉDITO EN CRÉDITOS RURALES



Fuente: Alonso, M. y Martínez, C. 2001. pág. 50

La contratación se realiza mediante un pagaré solidario, excluyendo costos relacionados con avalúos, elaboración e inscripción de contratos, formalización de garantías, certificaciones de gravamen, entre otros. En esta medida, el personal encargado del proceso no requiere de una gran especialización. Por otro lado, la autorización y operación, incluyendo el control contable en muchos de los casos, se mantiene dentro de la entidad de microcrédito, y son dos de los procesos más costosos (cuadro 7). Cabe aclarar que la evaluación, si bien se hace al interior de la institución microfinanciera, en créditos de tipo grupal, el acto de elegir a los integrantes del grupo solidario es una tarea compartida entre un asesor de la institución microfinanciera y los miembros del grupo. Se evalúa la capacidad de endeudamiento, de pago y el record de formalidad y moralidad demostrada por cada miembro en experiencias crediticias anteriores. En ausencia de un registro formal de crédito o de estados financieros confiables, dicha evaluación sería de un alto costo, lo que inflaría la tasa de interés del microcrédito. En lo referente a la cobranza, ésta se desarrolla de manera similar. La entidad microfinanciera realiza

el control de la cartera y la programación de la cobranza. Sin embargo, existe en el grupo acreditado un responsable de coleccionar los pagos semanales de cada uno de sus compañeros, verificar que correspondan con la tabla de amortización y llevarlos a la sucursal de la entidad. De esta manera los costos se ven compartidos entre acreditado y acreedor. La fase de la recuperación es de suma importancia pues en caso de incumplimiento en la fecha de pago, la fuerza del grupo entra en juego para, en primer lugar presionar al miembro que no está completando su cuota para que lo haga y, en caso de que a éste le sea imposible; los miembros restantes completarán el pago correspondiente al miembro insolvente y se presentarán a pagar el total del monto acordado. En caso de no ocurrir ninguna de los dos escenarios anteriores, entonces, existirá un costo de recuperación en que incurrirá la institución microfinanciera en caso de atraso y éste se relaciona con el cobro extrajudicial o judicial, si es el caso. Sin embargo, en términos del microcrédito, la recuperación destaca en el establecimiento de una reputación de cobro. Por lo tanto, si todo este proceso se llevara a cabo de la forma tradicional, el costo del microcrédito sería muy alto. Por ejemplo, “pasaría de 3.95 a 9.58% mensual sólo por concepto de costos de operación. Agregando el costo del dinero, la inflación y prima de riesgo, alcanzaría aproximadamente 12.8% mensual, en lugar de 6 o 7%” (Alonso, M. y Martínez, C., 2001, p. 51) que se cobra en promedio. Aún contando con las economías a escala en el costo del microcrédito, el proceso mantiene costos fijos muy importantes con relación al tamaño de las operaciones, por lo que la tasa de interés debe asegurar la sustentabilidad de la institución microfinanciera. El costo de los asesores, del sistema de cartera, de la apertura y operación de una sucursal y una prima de

riesgo son los gastos más importantes. Además de una tasa adecuada, debe lograrse un volumen de operaciones suficiente para sostener a la entidad acreedora. En el siguiente cuadro se muestra la estructura de los costos de transacción en el proceso de crédito. Por un lado se pretende mostrar cual sería el costo total llevando a cabo un proceso de crédito tradicional; y por otro lado, se muestran los beneficios que traería un proceso de microcrédito. El resultado de esto se verá plasmado en el nivel de la tasa de interés que se cobrará por el crédito.

Cuadro 6
Costos de transacción en el proceso de crédito

Transacción	Microcrédito Participación (%)	Crédito tradicional (%)	En puntos de tasa de interés* mensual Micro (%)	En puntos de tasa de interés * mensual Tradicional (%)
Promoción	38.4	15.8	1.516	1.516
Solicitud	9.4	3.9	0.372	0.372
Evaluación	11.6	25.5	0.457	2.440
Autorización/Operación	35.1	14.5	1.388	1.388
Contratación	0.93	38.4	0.037	3.679
Cobranza	2.22	0.9	0.088	0.088
Recuperación	2.34	1.0	0.092	0.092
Total	100.0	100.0	3.95	9.58

* Se aplican los porcentajes de cada transacción a la tasa mensual correspondiente sólo al componente de costo operativo. Se excluye el costo de oportunidad, el rendimiento real y el riesgo. En el caso de la tasa tradicional, se corrigen sólo los procesos de evaluación y contratación de manera ilustrativa.

1 Se realizó un análisis de los costos de operación de una entidad de microfinanzas, con una plantilla de 20 personas, metodología de microcrédito y dos agencias instaladas para determinar el porcentaje de contribución de cada etapa en el proceso crediticio (tomando como fuente sus estados financieros y el informe del ejercicio de su presupuesto para el año 2000).

2 Con base en la información anterior, se redistribuyeron los porcentajes de contribución de cada etapa, considerando los costos incurridos de operación, en caso de que dicha entidad realizara un proceso de análisis tradicional, por lo que se estimó un analista de crédito y dos asistentes jurídicos.

3 En el marco de un estudio realizado para determinar la tasa de interés del microcrédito, se describen los componentes de la misma: Tasa real + Inflación + Costo operativo + Riesgo empresa. En este sentido, el total de esta columna sólo corresponde al componente de dicha tasa que representa el costo operativo.

4 Se considera que todas las etapas contribuyen de igual manera en el componente del costo operativo que conforma la tasa de interés; sin embargo, el encarecimiento en los procesos de evaluación y contratación se refleja en un incremento en dicha tasa.

Fuente: Alonso, M. y Martínez, C., 2001. pág. 50

Hoy en día, la actividad de microcrédito se lleva a cabo principalmente por organizaciones no gubernamentales (ONG) como las asociaciones civiles (A.C.), instituciones de asistencia privada (I.A.P.), sociedades de ahorro y préstamo (S.A.P.), como las cajas de ahorro e incluso uniones de crédito. Un aspecto importante es que prácticamente todas estas entidades trabajan con capital mayoritariamente propio, el ahorro de sus socios o líneas de crédito por lo que frecuentemente se argumenta que la restricción del acceso a la captación del público general es una limitante a la expansión de sus operaciones.

CONCLUSIONES

Una de las funciones primordiales de Estado es corregir fallas de mercado, por lo que es de suma importancia que desarrolle programas sociales que sean eficaces y eficientes, que generen las condiciones necesarias para alcanzar el bienestar social. Sin embargo, no podemos quedarnos con la definición neoclásica de bienestar social, la cual postula una sumatoria de funciones de utilidad y que no dice nada realmente de la calidad de vida de los individuos en una economía. Por ello los programas sociales impulsados por el Estado deben buscar ser un verdadero motor de desarrollo económico. Es por eso que el Banco Mundial y el BID se han preocupado por apoyar a los sectores más pobres, incluyendo a la mujer que de manera notoria en los sectores marginados normalmente son el sostén familiar, por lo que se ha impulsado el apoyo crediticio, para que ellas tengan también la posibilidad de emprender su propio negocio, y esto les brinde las bases para una futura seguridad económica.

El argumento más utilizado para justificar la vulnerabilidad de instituciones microfinancieras es la inestabilidad del contexto, las condiciones adversas en las que se desenvuelve y la carencia de estrategias a largo plazo, no cabe duda que esto resulta cierto, pero no es la causa de la debilidad de las instituciones. Por el contrario, la debilidad institucional hace que ante los factores externos se agrave su vulnerabilidad. Es por ello que, crear mecanismos para disminuir la dependencia de recursos externos constituye una tarea primordial de cualquier institución que intenta regirse por su propia vocación y no por las portadoras del dinero. Además, las instituciones microfinancieras diseñadas para la población excluida están presionadas a cumplir múltiples funciones. Por lo que, si no se establece una política precisa, la dispersión de las demandas pueden hacer que esfuerzos bien encaminados tengan un efecto mínimo. Otro aspecto importante es que la responsabilidad, la exigencia y la disciplina no están casadas con un modelo económico, por el contrario, ante la enorme tarea que representa el desarrollo, es necesario crear mecanismos solidarios que presionen al desempeño profesional, frente al frecuente encubrimiento mutuo de ineficiencias. Asimismo, el apostar a crear estrategias de seguimiento, que conllevan un fuerte ingrediente de capacitación, permitirá a la institución retroalimentarse, elemento básico de una institución fuerte. La fortaleza de una institución tiene como ingrediente el prever los riesgos y tomar medidas preventivas ante ellos, por lo que en los tiempos presentes, en que las contingencias son la constante, es evidente que lo más prudente es incrementar las estrategias defensivas, particularmente cuando se manejan recursos destinados a los pobres. Aunado a lo anterior, es primordial

crear estrategias que disminuyan los impactos externos, a través de una combinación de propuestas que brinden información abierta, completa y constante. Esto implica modificar un estilo institucional y dar cabida a que fluya la información en forma regular, sin obstáculos, sin espacios reservados, asumiendo los riesgos que trae consigo. Por último, un aspecto de suma importancia es valorar de la viabilidad financiera y de la viabilidad social en el largo plazo de las instituciones microfinancieras y no sólo como un recurso de corto plazo que sirva como paliativo a la falta de fuentes de recursos financieros de las personas con bajos ingresos.

BIBLIOGRAFÍA

Alonso, M. y Martínez, C. *“El Microcrédito en México: Racionalidad y Posibilidades”* en Mercado de Valores. Año LXI, Núm. 5. Mayo 2001.

Arena, Alejandro. *“Santa Fe de Guanajuato, A.C.”* en Banca Social y Microcrédito I. Mercado de Valores, Año LXI, No. 3, marzo 2001.

Arizpe y de la Maza, Ma. Guadalupe. *“Análisis de una Experiencia: Estrategias de Impulso a la Banca Social y el Microcrédito en México”* en Banca Social y Microcrédito II. Mercado de Valores, Año LXI, No. 4, abril 2001.

Ayala, José. *“Mercado, elección pública e instituciones. Una revisión de las teorías modernas del Estado”*. Grupo Editorial Miguel Ángel Porrúa. 2000.

Banco Mundial. *Poverty Trends and voices of the poor: income poverty - The latest global numbers*. Información de 1998 actualizada en marzo del 2000.

Calvo Thomas y Méndez L. Bernardo *“Micro y pequeña empresa en México frente a los retos de la globalización”*. Ed. CEMCA. México, 1995.

Careaga Vilisid J. A. *“La investigación Tecnológica en el Desarrollo Industrial de México”*, Escuela Nacional de Estudios Profesionales, UNAM, México, 1980.

Castello, Stearns y Christen. *“Exposing Interest Rates: Their true significance for microentrepreneurs and Credit Programs”*. Acción Internacional, 1991.

Correa, E. *“Reorganización de la intermediación financiera”* en Comercio Exterior. Diciembre de 1994. México

Encuesta Nacional de Micro negocios 2004 (ENAMIN)

Geoffrey M. Hodgson and Thorbjørn Knudsen, *“Firm-specific learning and the nature of the firm: why transaction costs theory may provide an incomplete explanation”*, The Business School, University of Hertfordshire, 2004.

_____. *“Opportunism is not the only reason why firms exist: why an explanatory emphasis on opportunism may mislead management strategy”*, Industrial and Corporate Change, Oxford University Press, vol. 13(2), pages 401-418. 2004.

González Gómez Mauricio *“Financiamiento para la pequeña y mediana empresa, necesidad de nuevos instrumentos”*, Revista Ejecutivos en Finanzas, año XXVI No. 12, 1997.

Labarthe, Carlos. *“Microfinanzas en México”* en Banca Social y Microcrédito I. Mercado de Valores, Año LXI, No. 3, marzo 2001.

Nacional Financiera. *“Micro y Pequeña empresa en México”* en Mercado de Valores No.11, Noviembre de 1995.

_____. *“Acuerdo de Apoyo Financiero y Fomento a la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Fopyme)”* en Mercado de Valores No.9, septiembre de 1996.

Pomar Fernández Silvia y Rivera Guerrero Martín, *“Alternativas de Financiamiento para micro, pequeñas y medianas empresas”*. Ed. Palabra en Vuelo-UAM, 1998.

Rodríguez, Joaquín. *“Como administrar pequeñas y medianas empresas”*. ECAFSA, México 1997

Rojas, Mariano y Luis Alejandro Rojas. *“Transaction Costs in Mexico’s preferential credit”*. Development Policy Review Vol. 15. Overseas Development Institute. 1997.