



**UNIVERSIDAD MICHOACANA DE SAN
NICOLÁS DE HIDALGO.**

FACULTAD DE CONTADURÍA Y CIENCIAS ADMINISTRATIVAS.

MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN

T E S I S

*"LA BANCA SOCIAL COMO INTERMEDIARIO A TRAVÉS DEL CUAL SE PUEDEN
FINANCIAR PROYECTOS PRODUCTIVOS EN MÉXICO"*

Que para obtener el grado de:
MAESTRO EN ADMINISTRACIÓN

Presenta:
NORMA LAURA GODÍNEZ REYES

ASESOR:
DR. PABLO MANUEL CHAUCA MALASQUEZ.



Morelia, Michoacán, noviembre 2007

A Emiliano, por su paciencia y amor incondicional

ÍNDICE

ÍNDICE.

Resumen (Abstract)	4
Introducción	8
Capítulo 1: Sistema Financiero Mexicano y la Ley de Ahorro y Crédito Popular. 15	
1.1. Antecedentes del Sistema Financiero Mexicano.....	16
1.2. Desarrollo histórico del Sistema Financiero Mexicano.....	25
1.3. Antecedentes de la Ley de Ahorro y Crédito Popular.....	29
1.4. Ley de Ahorro y Crédito Popular	32
1.5. Impacto de la LACP en el Desarrollo del país.....	41
Capítulo 2: Cooperativismo, empresas sociales y capital social.	
Experiencias internacionales	45
2.1. El Cooperativismo y sus antecedentes.....	45
2.2. Empresa Social, el Capital Social y el Desarrollo	50
2.3. Experiencias Internacionales.....	56
Capítulo 3: Desarrollo de la Banca Social en México.....	69
Desarrollo de la Banca Social.....	70
3.1. Caja Morelia Valladolid, Cooperativa de Ahorro y Préstamo.....	71
3.2. Caja Libertad.....	75
3.3. Microbancos en México.....	78
3.4. Microbanco: la experiencia en Álvaro Obregón.....	83
3.5. Compartamos, “Oportunidades financieras”.....	84
Capítulo 4: Estrategias para el establecimiento de redes locales de desarrollo de la banca social, como negocio rentable que sirva a las comunidades más pobres.....	87
4.1. Diagnóstico de los esfuerzos locales para el desarrollo y la disminución de la pobreza en el estado de Michoacán.....	88
4.2. Estrategias de desarrollo de redes locales de la banca social	93
Capítulo 5: Propuesta técnica para el otorgamiento de crédito a empresas sociales a través de instituciones que conforman la banca social.....	101
5.1. Estructura orgánica de las entidades financieras.....	102
5.2. Estrategias de operación.....	106
Conclusiones.....	113
Bibliografía.....	124
Anexos.....	129

RESUMEN

La Banca social y las finanzas populares por el mercado al que atienden, representan un gran potencial de crecimiento hacia el cual la banca tradicional no ha podido acceder, por ser un mercado que no cumple con sus requerimientos. A partir de la legislación en materia de banca social¹, esta banca deberá de transformarse en dos instituciones financieras principalmente: Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras Populares. Bajo este esquema, el reto que enfrentan estas Instituciones, será el de poder crecer para satisfacer las necesidades de este sector popular y lograr una sustentabilidad económica y social. El reto que enfrentan puede resumirse principalmente en dos objetivos: Incrementar su nicho de mercado y ofrecer instrumentos de ahorro y financiamiento adecuados a su mercado meta.

El presente trabajo, hace un recuento del lugar que ocupa la banca social dentro del sistema financiero mexicano, como se regula y las experiencias nacionales y extranjeras en materia del desarrollo de la banca social que existen. Muestra además la metodología que ha seguido Instituciones Internacionales como el Grameen Bank y el ICIC Bank, para acceder a la provisión de servicios financieros a los mercados tradicionalmente excluidos por la banca tradicional, el mercado de los pobres, y a los que por sus características y volumen, la banca de desarrollo no alcanza a satisfacer. Estas Instituciones han desarrollado lo que ellos llaman **Grupos Solidarios de Autoayuda**, bajo este esquema, se presenta una propuesta para que la banca social (representada por Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras) pueda ofrecer servicios financieros a los pobres en el sector urbano, suburbano y rural en condiciones de justicia social y rentabilidad sustentable para la Institución. Así, esta banca social haciendo uso de economías de escala, podrá ampliar su mercado y con ello lograr metas más competitivas, acorde a lo que espera el Sistema Financiero Mexicano de ellas.

¹ Ley de Ahorro y Crédito Popular, cuyos inicios surgen en el 2001

A B S T R A C T

The social banking and the popular finances due the market they attend (a market for the lower classes), represent a huge market to growth potential, unavailable yet for the traditional banking. In this market, the traditional banking has no interest, because they are not reliable with their requirements. At the beginning of 2001, the new Law of Savings and Popular Loans, demand to all the Social Banking Institutions, to become one of two Corporations: either Savings and Loan Associations or Popular Finances Association. In this scheme the challenge is to grow and become sustainable. Their challenge is mainly to reach these two objectives: to increase their clients and to offer them new investment securities ad-hoc at their goal markets.

This investigation makes a compilation of the place that the social banking has in the Mexican Financial System, its Law and regulations, and the national and international experiences in its development that exists of the social banking. It shows also, the methodology that has followed International Firms as Grameen Bank in Bangladesh and the ICICI Bank in India, to be able to provide at poor people of the financial services as a Microcredits or group savings accounts. These Institutions have developed what they called: "*Self-Help Groups*", and under this scheme, we present and offer that the social banking Institutions (Co-ops and Financial Associations) can offer at the poor people market, financial services in order to get a bigger market and be economic and social sustainable. Therefore, the social banking through the economics of scale can enlarge their goal market and get more competitive goals in accordance of what the Mexican Financial System expects.

I N T R O D U C C I O N

La Banca social y las finanzas populares en México han proporcionado a comerciantes o pequeños empresarios independientes, acceso limitado a servicios financieros que por carecer de registros contables y/o fiscales, al acercarse a la Banca tradicional, le son negadas las oportunidades de acceder a un crédito para poder cristalizar parte de sus proyectos. En base a este planteamiento, es de vital importancia el proporcionar servicios financieros a un mayor número de personas de la población pobre y desarrollar mecanismos viables y sustentables dentro de las instituciones financieras populares del país.

JUSTIFICACIÓN DEL TEMA

El presente tema de estudio surge a raíz de la observación de una serie de eventos por los cuales ha atravesado la banca y el sistema financiero en nuestro país: el surgimiento de una banca especializada en México, el cambio en la época de los años setenta a banca múltiple, su crecimiento desmedido y poco especializado, su “nacionalización” en el 82 a raíz de la crisis financiera por la que atravesó el país, el “boom” de las casas de bolsa, la recompra de los bancos por la iniciativa privada, la formalización de los grupos financieros, la quiebra de este sector nuevamente, el rescate bancario (FOBAPROA)... etc. Esta banca con tantos aciertos y tropiezos en su historia, nos hace pensar que actualmente el sistema financiero mexicano se encuentra en una coyuntura que puede aprovechar la banca social quien por sus bases cooperativistas, puede ser capaz de encontrar formas innovadoras para contribuir a llevar servicios financieros a más sectores de la población mexicana, disminuir la pobreza y lograr construir mercados eficientes en los sectores medios y populares.

Se ha observado que a pesar del interés mostrado por el gobierno federal en la regulación y los cambios en el marco jurídico del sistema financiero mexicano, que busca un mayor equilibrio, accesibilidad y eficiencia de los diversos sectores de la población, aún se tiene un crecimiento poco ordenado de las instituciones de banca social y pocos beneficios en materia social y de inversión productiva. En el medio rural los pobladores que necesitan de crédito, no cumplen con los requisitos

mínimos para su acceso y cotidianamente buscan satisfacer sus necesidades en instituciones o personas de dudosa honorabilidad y una desorganización en cuestiones de planeación financiera. Lo que contribuye al deterioro de la comunidad y al incremento de la pobreza en sus comunidades. Aún así, existen instituciones que han desarrollado aspectos muy interesantes en este Sector, como es el caso de la Micro financiera Jalisco quien trabaja con el sector popular a base de recomendaciones y no tiene cartera vencida, o el de la Caja Popular Libertad quien ofrece servicios desde 1960 y tiene un enfoque empresarial y de servicios muy fuerte sin perder de vista sus principios sociales, trabajando en los últimos años como uno de los negocios más rentables en su ramo. Empresas como estas, son ejemplo de que la banca social puede realmente financiar proyectos productivos importantes en nuestro país e impactar el desarrollo nacional.

En estos términos, la banca social puede responder a muchas de las inquietudes que en materia de inversión y ahorro se requiere en el país y contribuir a sentar bases sólidas en el crecimiento sustentable del sector financiero. El primer paso ha sido regularlas, incluyéndolas de manera formal al Sistema Financiero Mexicano en el Sector Financiero No Bancario, en su esquema de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y Sociedades Financieras, con esto se está formando el marco legal y jurídico seguro para el sector. El siguiente paso es constituir un marco operativo eficiente, ahí Bansefi está trabajando en la conformación de esquemas de operación como participar en la capacitación, en la formación de redes informáticas, en la asistencia para la prestación de servicios financieros básicos y no tan básicos, como el de cajeros, tarjetas de débito y crédito, pagos electrónicos, etc. Esto con la asesoría de diversos organismos internacionales especializados, como lo es la federación alemana de cooperativas y el sistema de ahorro popular canadiense.

Como se comenta posteriormente, la banca social ha tenido grandes avances en los últimos 10 años (contribuyendo a ello la regulación del 2001) que han surgido a

raíz de la imperiosa necesidad de proporcionar servicios financieros en forma competitiva a los diversos sectores de la economía de nuestro país. Así pues, al pensar en el sector de “los pobres” como un mercado de negocios realmente productivo la banca social puede ampliar su base de clientes y negocios de manera exponencial y contribuir además a disminuir la pobreza del país.

El que esta labor funcione bien, no es materia sólo de la eficiencia del sector empresarial en este caso la banca social; para que funcione debe planearse junto con las instancias gubernamentales pertinentes y formar parte del plan de desarrollo regional en Michoacán.

OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

Principal:

Identificar la viabilidad económica y social del sistema de ahorro popular (banca social) para impulsar proyectos de inversión productivos que fomenten la cultura financiera y el desarrollo del ahorro que financie la inversión productiva en el sector popular de nuestro país.

Complementarios:

- Apoyar en la planificación de procesos y estrategias locales para el otorgamiento de crédito a proyectos productivos de empresas o grupos sociales, a través de la banca social
- Reconocer que la generación de riqueza en las micro y pequeñas empresas de nuestro país, se puede lograr a través de una eficiente derrama de financiamiento a este sector en condiciones justas y viables para el sector financiero no bancario y el inversionista-ahorrador
- Identificar los principales desafíos para el desarrollo de la banca social en el Estado de Michoacán y proponer estrategias para su implementación.

HIPÓTESIS

1. El desarrollo del sistema financiero mexicano depende de la eficiencia con la que éste preste servicios financieros a la población.
2. La banca social ofrece una opción para coadyuvar en el desarrollo sustentable del sector popular y con ello una oportunidad de negocios coyuntural.

Esta tesis tiene un carácter de reflexión teórica y de aplicación práctica. La investigación se realiza a partir de un análisis cronológico de las transformaciones radicales del sistema financiero mexicano en los últimos años, con la finalidad de documentar en qué medida éstas influyen en la estructura de un sistema más eficiente que propicie el ahorro, el financiamiento y la inversión productiva en condiciones menos desiguales y solidarias en nuestro país. Midiendo esa desigualdad con indicadores que nos permitan medir el desarrollo rural con datos del INEGI, del inafed, la conapo o el condeval.

El Capítulo 1 toca el tema del Sistema financiero mexicano y la importancia que tiene la banca social dentro del mismo, haciendo una descripción de los eventos importantes por los que ha atravesado el sistema financiero a través del tiempo, la estructura que tiene y cómo la Banca Social se integra formalmente a éste a través de la creación de instituciones como el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros S.N.C. (Bansefi) así como algunos retos a los que se enfrenta. Se prosigue con el estudio de la legislación en materia de la Ley de ahorro y crédito popular (LACP), donde derivado de este estudio, posteriormente se tocan los temas del cooperativismo, la definición de la banca social y el estudio de las reformas que en esta materia ha habido, así como los avances que las instituciones que la conforman han tenido y el crecimiento exponencial que ha habido en materia de captación de recursos y número de inversionistas que han ingresado a ellas, poniendo especial interés en las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (instituciones de mayor desarrollo en este sector) y en la forma

en que han impactado en el sector popular. Posteriormente en el Capítulo 2, se analiza el desarrollo del cooperativismo, así como de la experiencia internacional de algunas Cooperativas de ahorro y crédito popular en Canadá y Alemania, y las experiencias que han tenido en las microfinanzas el Grameen Bank en Bangladesh y de ICICI Bank en la India, quien innovó las microfinanzas en su país. Se continúa en este mismo capítulo, con la definición de empresas sociales y capital social, y el estudio de los trabajos realizados en el estado de Michoacán, en materia del fomento de las empresas sociales como instrumento de desarrollo de proyectos comunitarios y su capacidad de financiarlos a través de las instituciones tradicionales de financiamiento o a través de la Banca Social. En el Capítulo 3, se habla de las experiencias regionales en materia de Banca social, específicamente de las Cajas de Ahorro y Préstamo en el Estado y de algunas Instituciones Financieras de ahorro y crédito popular. El capítulo 4 nos acerca a lo que en la actualidad se hace en materia de financiamiento por parte del Gobierno Estatal para aminorar la pobreza y en búsqueda de desarrollo social y rural de las comunidades rurales y urbanas de más escasos recursos.

Finalmente se termina la investigación, con una propuesta técnica desarrollada en el Capítulo 5, para el uso de las SOCAP, en la cual se muestran algunas premisas, cuestionarios, procedimientos y políticas que buscan contribuir con la eficiencia del otorgamiento de crédito a empresas o grupos sociales, con la finalidad de que el financiamiento a este sector sea una oportunidad de negocios para las instituciones financieras e impacte en el desarrollo productivo de la comunidad a la que benefician. El estudio concluye con una relación de los principales retos que tiene el sector de la banca social en México.

Este trabajo no pretende proporcionar todas las herramientas para que a partir de él se pueda construir formalmente una dinámica de trabajo terminada en materia de ahorro, financiamiento e inversión de las SOCAP en el sector popular; muestra el panorama por el que atraviesan las Instituciones de Ahorro y Préstamo en materia de microfinanciamiento y apoyo a proyectos de inversión, así como el

planteamiento de la forma de acceder en forma sustentable a este mercado y la viabilidad basada en las experiencias internacionales, del éxito de este proyecto.

CAPÍTULO 1

Sistema Financiero Mexicano y Ley de Ahorro y Crédito Popular

1.1 Antecedentes del Sistema Financiero Mexicano

El Sistema Financiero ha atravesado por diversas crisis, éstas lo han modificado he ido perfeccionando. A raíz de la globalización de los mercados financieros los cambios se han acelerado y el gobierno mexicano ha tenido que implementar diversas regulaciones tendientes a mejorar su desempeño y lograr cierta competitividad, pero han demostrado ser insuficientes para lograr un equilibrio entre ahorro-préstamo-inversión, esto con la consecuencia de obtener un muy bajo crecimiento y falta de apoyo para algunos de los sectores productivos del país.

El ahorro, según el planteamiento Keynesiano es el residuo, o sea, la parte que no se consume y que posteriormente se transformará en inversión. Cuando se opera en mercados eficientes, el ahorro provoca que el sistema financiero de los países tenga recursos suficientes para el financiamiento de proyectos productivos (inversiones) que detonen el desarrollo de los diversos sectores de su economía. El sistema financiero mexicano es poco profundo e incompleto, debido a que no ha sido capaz de penetrar en todos los sectores que demandan servicios financieros. Tradicionalmente se le ha dejado esta tarea a la Banca Comercial cuya transición hacia esquemas más competitivos y su operación bajo un marco privilegiado ha propiciado un compromiso muy pobre con los sectores más necesitados y un crecimiento incipiente del crédito en nuestro país. Esto ha provocado que los Bancos generen sus recursos a través de ingresos obtenidos por el alto diferencial entre sus tasas pasivas y sus tasas activas, por el cobro de comisiones y gastos en el manejo de los recursos, más que por la colocación de instrumentos de inversión y crédito atractivos y generales para toda la población. Dejando a un lado la posibilidad de ver a todos los sectores de la población, como un mercado potencial y redituable. Pero los bancos (al ser en su mayoría extranjeros) están más preocupados por continuar trabajando en el negocio para el cual se están especializando y ven como oportunidad de crecimiento las Afores

y el negocio de los seguros, antes de pensar en incursionar en mercados diferentes a los tradicionales, como es el caso del sector popular. Es ahí donde la banca social puede aprovechar ese mercado insatisfecho para incrementar su captación y reconquistar el sistema financiero *mexicano*, como lo es en otros países como Alemania y Canadá.

Las tendencias de desarrollo del capitalismo a nivel mundial, derivadas entre otras causas por las profundas reformas financieras que han llevado a la libre movilidad internacional del capital, a la globalización de las economías y a la formación de grandes grupos regionales, obligan a pensar en que las nuevas formas de financiamiento serán uno de los factores determinantes de la acumulación de capital con lo cual todas las empresas podrán responder a sus expectativas de ganancias con incrementos en la inversión, dependientes cada vez menos de sus propios recursos, a través de la obtención de pasivos². Asimismo se piensa, que esta expansión, dará lugar a desarrollo sustentable para el Sistema Financiero Mexicano. En un país como el nuestro con una población mayoritariamente en condiciones de pobreza, es de suma importancia pensar en esquemas novedosos de financiamiento y armar estructuras sistemáticas que logren convertir a este sector en un mercado de oportunidad para el desarrollo en primera instancia de las comunidades que lo conforman y en seguida de sus participantes externos (iniciativa privada, gobierno, ONG, etc.)

En México, actualmente se vive la era calificada como “revolución pacífica”³, una época caracterizada por la economía social y solidaria, una economía donde el ser humano, la familia y las pequeñas comunidades son lo más importante en este negocio de ingresar y egresar dinero, y el mejor medio para lograr un desarrollo sustentable. Con ello han surgido las Empresas Sociales (ES) apoyadas en el

² Núñez Estrada, Héctor. *La gestión del ahorro. El financiamiento en México. Tendencias para finales del siglo. 2001*

³ **Ibíd.*

término de *capital social*⁴, empresas que buscan crear riqueza a través de formar una visión integradora y participativa de los actores involucrados en los procesos de desarrollo (gobierno, comunidades, iniciativa privada), con la consecuencia de avanzar a nuevas formas de cooperación social y con ello participar de manera activa en el desarrollo de las comunidades e incorporarlas a la economía de mercado.

Para *Professio*⁵ una ES es una organización de trabajo en la que sus integrantes son socios y trabajadores a la vez. Con esto se promueve o favorece la autogestión, para estas empresas la generación de utilidad es el medio para un mejor desarrollo común. Así se crean condiciones de transparencia, equidad y honestidad hacia los recursos con que cuenta y se favorecen la creación y la consolidación de cadenas productivas.

Las formas de organización de las empresas sociales son: cooperativas, unidades de producción rural (UPR), sociedades de solidaridad social (SSS) y sociedades de producción rural.

De acuerdo con las Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social, A.C.⁶ (ANUCSS), en el año 2000 existían en México 152,923 unidades de producción rural del pequeño sector comercial con más de 50 hectáreas; 1,338,072 unidades de producción rural de productores medios de entre 5 y 50 hectáreas; 2,293,838 unidades de producción rural campesina e indígena con

⁴ Entendiéndose el capital social como el conjunto de recursos reales o potenciales a disposición de los integrantes de una red durable de relaciones más o menos institucionalizadas que permiten que los grupos integrantes confíen entre sí.

⁵ Programa encaminado al fortalecimiento de las ES por medio del desarrollo de un modelo de capacitación y asistencia técnica. Es una iniciativa de la Fundación Vamos, en conjunto con el Centro Mexicano de Filantropía (CEMEFI) y el Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo (BID-FOMIN)

⁶ Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social A.C. (2000) "Propuesta de un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo rural", México, Diciembre.

menos de 5 hectáreas. Esto hace un total de 3,823,063 unidades de producción rural en México⁷

Bajo este contexto, ha surgido desde inicio de este siglo con mayor fuerza lo que se le ha denominado *banca social*, integrada por sociedades de ahorro y préstamo, uniones de crédito, cooperativas de ahorro y préstamo, cajas solidarias y cajas populares (sociedades financieras populares)⁸; con la finalidad de formalizar su vida en el Sistema Financiero Mexicano y desarrollar el sector popular con programas, sistemas e instrumentos de financiamiento y ahorro que propicien inversión productiva. Esta banca es la que más se acerca a los principios de las empresas sociales y desde nuestro punto de vista, es la que puede apoyar de manera más significativa este tipo de proyectos, convirtiéndolos en viables, operativos y productivos para los dos sectores (empresa-banca).

En el año 2001, el Ejecutivo Federal estableció una política específica de fomento y apoyo al desarrollo de la banca social, dando lugar con ello a que el Congreso de la Nación aprobara en ese año la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular tendiente a lograr que las entidades de la banca social, se conviertan en Sociedades Cooperativas de Ahorro y Crédito (SOCAP), o en Sociedades Financieras Populares. Bajo este nuevo marco legal, estas entidades serán reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores y recibirán apoyo técnico, financiero y de capacitación de Banco del Ahorro y Servicios Financieros (Bansefi)⁹. Este banco será el intermediario entre el sector popular y su desarrollo productivo a través de la banca social efectivamente regulada en estos dos

⁷ Ortega Ochoa, Rosa María y Villegas Hernández Eduardo, "Administración Estratégica en las PYMES y en la empresa social" ponencia presentada en el Congreso de la Academia de las Ciencias Administrativas en 2003

⁸ Cuando se habla de banca social nos referimos a esas instituciones financieras cuya connotación también se encuentra en el sentido de micro financieras, y su delimitación se encuentra entre la banca comercial y de desarrollo con las que tiene vínculos directos e indirectos.

⁹ Cuyo objetivo es el de llevar servicios financieros formales a la mayoría de la población que actualmente carece de ellos, además de asegurar que el ahorro popular se canalice eficientemente hacia las actividades productivas desarrolladas por la población especialmente la de menores ingresos en condiciones de seguridad jurídica.

esquemas. De hecho, actualmente algunos de los apoyos de Procampo¹⁰ y Oportunidades¹¹ ya se están haciendo llegar a través de SOCAP bajo la regulación y supervisión de Bansefi.

Con esto, nos podemos dar cuenta de que el gobierno federal reconoce que el sector de Ahorro y Crédito Popular es un componente estratégico para apoyar proyectos productivos en nuestro país y con esto contribuir a aminorar la pobreza a través de llevar servicios financieros en condiciones de seguridad a un sector de la población de bajos recursos y utilizando su red de servicios y la de las propias comunidades.

El crecimiento en los últimos años, del sector no bancario representado en su mayoría por cajas populares, ha casi duplicado el crecimiento de la banca comercial (como se muestra en la tabla 1), sin embargo se ha hecho en forma poco regulada y de manera desarticulada, por esto es importante que estas instituciones existan de manera formal en nuestro país como sociedades cooperativas de ahorro y préstamo (SOCAP). Hoy el gobierno reconoce que hay que poner orden a esta realidad y ha tomado acciones para detonar su crecimiento ordenado. En la actualidad, este sector capta menos del 1% de los recursos de la banca comercial, pero atiende a cerca de 2.8 millones de personas (el 6.7% de la población económicamente activa) y su mercado potencial es de cerca de 20 millones de personas, entre Pequeña y Mediana empresas (PYME), personas de ingresos medio/bajo, empresas de auto empleo y población migrante¹².

¹⁰ Programa de los apoyos directos al campo de la Secretaría de agricultura, ganadería, desarrollo rural, pesca y alimentación (SAGARPA)

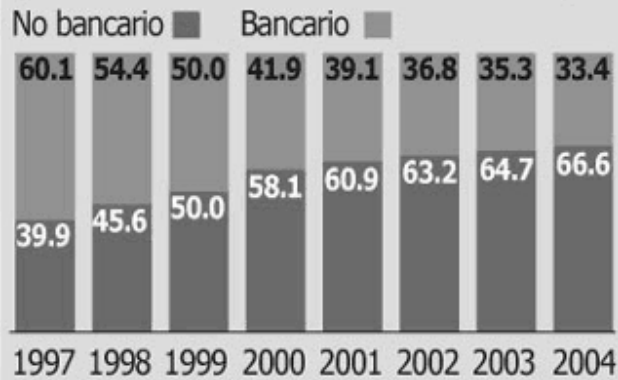
¹¹ Oportunidades es un programa federal para el desarrollo humano de la población en pobreza extrema. Para lograrlo, brinda apoyos en educación, salud, nutrición e ingreso de la Secretaría de Desarrollo Social (SEDESOL)

¹² Núñez Estrada, Héctor. *La gestión del ahorro. El financiamiento en México. Tendencias para finales del siglo. 2001*

Fuentes alternativas

En los últimos años, otros recursos de financiamiento han desplazado al que otorga la banca comercial.

(Estructura % anual del financiamiento total)



Fuente: Banco de México.

Tabla 1

Es un hecho que la población de bajos ingresos padece grandes dificultades para acceder a los servicios financieros de la banca comercial y como consecuencia participa con demasiada frecuencia en instituciones informales de ahorro y crédito, agiotistas o prestamistas, que aplican tasas desventajosas y no ofrecen seguridad a los particulares, las tasas que aplican pueden ir del 5% al 20% mensual. Por ello, la regulación del sector deberá conducir a un crecimiento ordenado de la red de intermediarios dentro de la banca social que atiendan al sector popular, a las familias de escasos recursos económicos y consoliden un sistema financiero con enfoque social, eficiente y confiable. Esto fortalecería la cultura del pago, de premiar el ahorro y propiciar créditos en condiciones competitivos al sector. El impacto de crédito en condiciones justas en este sector provoca el desarrollo de cadenas productivas que propician el crecimiento productivo y ordenado en las zonas menos protegidas del país, siempre y cuando se haga de manera ordenada y sistemática, haciendo un diagnóstico preliminar apoyado en las necesidades del grupo al que se va a beneficiar, sus capacidades y sus recursos. Esto se puede observar en lo que se ha logrado en estas empresas sociales que principalmente han sido desarrolladas por vínculos Gobierno-ONG o Gobierno-Academia.

C.K. Prahalad 2005, en su estudio de las oportunidades de negocios que ofrece el sector más pobre de las sociedades, dice que “la verdadera fuente de promesas en el mercado no está en los pocos ricos del mundo desarrollado, ni siquiera en los consumidores de medianos ingresos de los países en desarrollo, sino en los billones de pobres en ciernes que comienzan a incorporarse por primera vez a la economía de un mercado”¹³, esto me hace pensar que las instituciones financieras deben voltear más seriamente a ver a este sector como otro de sus mercados potenciales, al que pueden acceder a través de sus propias formas de organización para que sea un negocio redituable.

El *sistema financiero mexicano* agrupa a diversas instituciones u organismos que se encargan de proporcionar financiamiento profesional a las personas físicas y morales y en general a las actividades económicas de nuestro país. Las instituciones que intervienen realizan actividades de captación, financiamiento, administración, regulación y/o canalización de recursos económicos de origen nacional o internacional. Su objetivo principal es el de “regular, revisar, supervisar y controlar el sistema crediticio en general, así como definir y ejecutar la política monetaria mexicana, banca de valores e instituciones de seguros en general.”¹⁴

Las actividades financieras y económicas realizadas dentro de este sistema se pueden englobar en dos grandes grupos, el primero referente a las instituciones que regulan el sistema las denominadas como *autoridades financieras* de origen central o descentralizadas del gobierno federal. Y el segundo grupo integrado por las *instituciones u organismos* que financian y captan el ahorro de los diversos inversionistas ya sea en el ámbito privado o en el público. Estos últimos son los que esperan recibir un beneficio económico por la actividad que desempeñan, a través del cobro de comisiones o intereses tales como bancos o casas de bolsa; o

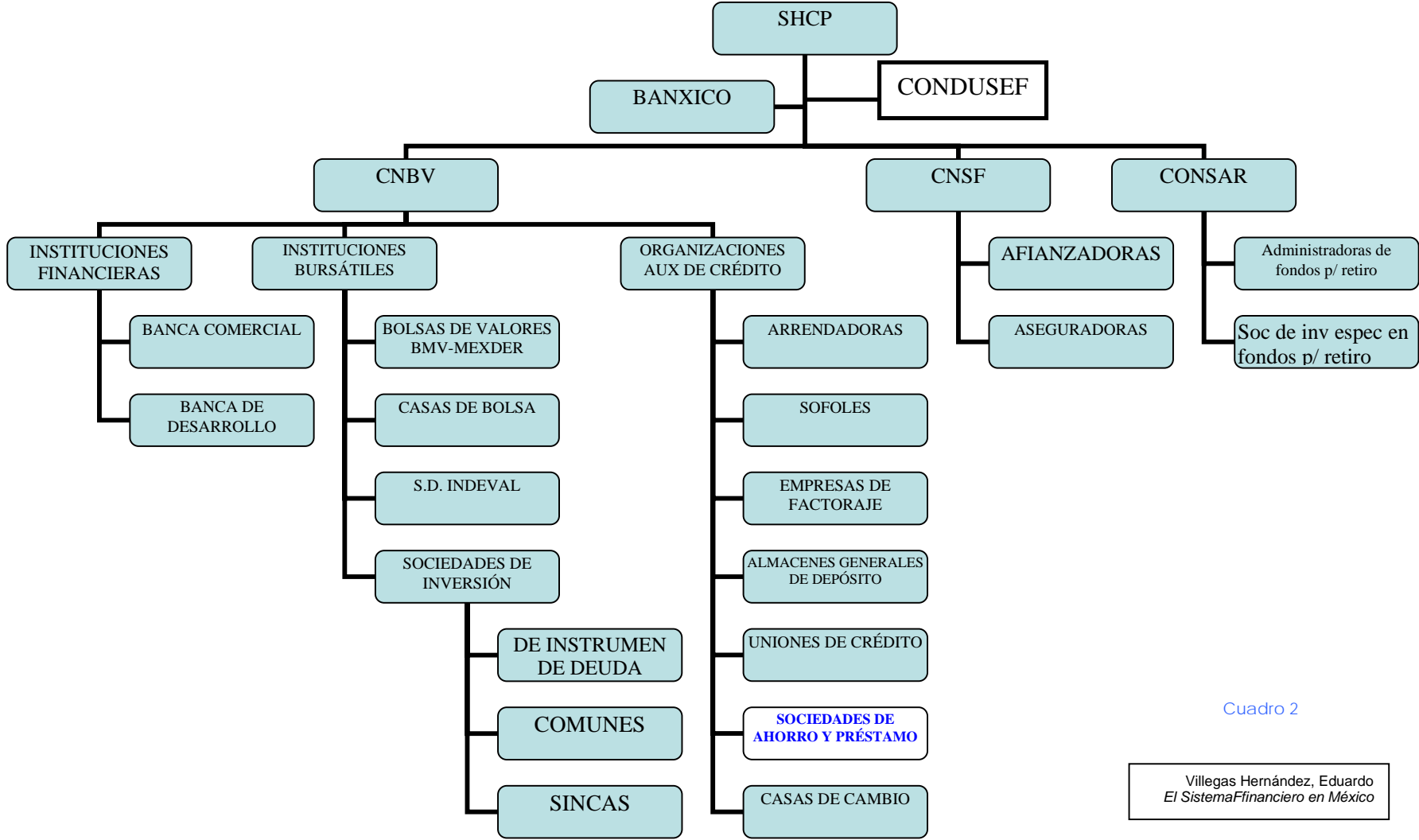
¹³ C.K. Prahalad, “La oportunidad de negocios en la base de la pirámide. Un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades pobres” 2005.

¹⁴ ORTEGA, Alfonso. *Introducción a las finanzas*, México 2002. Capítulo 3, p 65.

a través del cobro cuotas a sus agremiados como en las asociaciones, uniones de crédito, etc.

Las Autoridades del Sistema Financiero Mexicano se pueden subdividir en tres subsistemas cuyo objetivo es el de regular todas las actividades financieras de este país. Estos subsistemas están integrados por la ***Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)***, la ***Comisión Nacional de Seguros y Fianzas (CNSF)*** y la ***Comisión Nacional del Sistema de Ahorro para el Retiro (CONSAR)***.

I. Estructura del Sistema Financiero Mexicano



Cuadro 2

Villegas Hernández, Eduardo
El Sistema Financiero en México

Estas son las tres comisiones regulan la actividad de los participantes en los mercados financieros. Asimismo en abril de 1999, se creó una cuarta autoridad, la **Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros** (Condusef) la cual surge a raíz de los conflictos que se ocasionaron entre los ahorradores y las instituciones financieras después de las crisis de 1994. Esta comisión tiene como finalidad la de “promover, asesorar y defender los derechos de los usuarios del Sistema Financiero Mexicano, actuar como árbitro en los conflictos que surjan y sean sometidos a su jurisdicción y promover una situación de equidad entre los usuarios del sistema y las instituciones financieras”¹⁵. En el Cuadro 1, se puede observar la estructura del Sistema, las Autoridades y las Instituciones financieras que cada comisión regula, haciendo hincapié en que el trabajo de las comisiones no es limitativo a las instituciones que aparecen a su cargo, ya que algunas instituciones están reguladas por más de una comisión. La cuarta comisión, da servicio a los usuarios de los servicios financieros, no a las instituciones y como se menciona, orienta, concilia controversias y funge como árbitro. Para entender un poco más su funcionamiento y su relación con la Banca Social, a continuación se hará un breve recuento del desarrollo histórico que ha tenido el sistema en años recientes.

1.2 Desarrollo histórico del Sistema Financiero Mexicano

A través de los años, el Sistema financiero en México se ha ido adaptando a las necesidades de sus usuarios, iniciando con instituciones especializadas que prestaban servicios financieros sobre todo de banca, cambios y emisión de moneda y billetes. Todas ellas con poca regulación e intervención por parte del Gobierno. A partir de 1976, debido a la recesión mundial que se vivió en aquella época, los servicios financieros cambiaron, dando lugar a la banca múltiple donde una sola institución podía brindar diversos servicios

¹⁵ VILLEGAS, Eduardo y Rosa María ORTEGA. *El Sistema Financiero en México*. México 2004. Cap. 2, p 72

financieros a sus clientes. La poca experiencia y el incremento en las operaciones que tuvieron estas instituciones generaron un desequilibrio financiero en los mercados, debido a que en términos generales, captaban a corto plazo sus inversiones y financiaban a mediano y largo plazo a sus clientes, esto aunado al crecimiento desequilibrado de nuestro país, a la alta inflación, al libre mercado de cambios, a una balanza comercial negativa, y al gran crecimiento y operatividad en el mercado bursátil; generaron un desequilibrio en la banca que terminó el 1° de septiembre de 1982 con el decreto de nacionalización de la banca, la conversión de las inversiones en moneda extranjera (dólares) a “mexdólares”¹⁶, devaluación de la moneda y una alta inflación. A partir de estos años se inició con una política de control de cambios, la operatividad de la banca “nacionalizada” se transformó, el ahorro interno se utilizó sobre todo para financiar los proyectos gubernamentales y hubo bajo otorgamiento de créditos.¹⁷

A raíz de estos cambios, la operatividad de la Bolsa Mexicana de Valores se reactivó, asimismo, se sentaron las bases para la creación de grupos financieros y diez años más tarde se pusieron en venta los bancos. En esta misma época, a finales de 1991 se legalizaron en México las **sociedades de ahorro y préstamo** conocidas como cajas populares, las cuales existían desde finales del siglo XIX, pero que a partir de los cambios que estaba sufriendo el país, tomaron auge debido a que los usuarios del crédito y ahorro voltearon a buscar otras alternativas viables que satisficieran sus necesidades. Posteriormente se le dio autonomía al Banco de México y se hicieron modificaciones a la Ley de inversiones extranjeras. Con esto, el país buscó fortalecer y modernizar al Sistema Financiero Mexicano y prepararlo para la era globalizada.

¹⁶ Los mexdólares fueron documentos que convirtieron las inversiones en moneda extranjera a pesos, a un tipo de cambio que la autoridad fijó en su época

¹⁷ VILLEGAS, Eduardo y Rosa María ORTEGA. *El Sistema Financiero en México*. Datos tomados del capítulo 1: Evolución del Sistema Financiero Mexicano p. 3 – p. 62

En el primer año de la administración de Vicente Fox Quesada, Presidente Constitucional de México por el periodo 2000-2006, se estableció una política de fomento y apoyo a la **banca social**, cuyas primeras acciones fueron las de crear la Ley de ahorro y crédito popular (LACP) y la transformación del Patronato del Ahorro Nacional (Pahnal) en el Banco de Ahorro Nacional y Servicios Financieros (Bansefi).

Con estas primeras medidas, el gobierno federal buscó atender a un 63% de la población que carecía de servicios financieros¹⁸ dentro de un marco jurídico formal. A partir de entonces, estas Instituciones estarán reguladas por la CNBV bajo los dos esquemas que propone la Ley (más adelante se tratará a fondo la estructura de esta ley):

- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SCAP) y
- Sociedades Financieras Populares (SFP)

A estos dos tipos de instituciones, se les denominará Entidades de Ahorro y Crédito Popular (EACP). La banca social (BS) busca atender este sector de la población que no tiene acceso a servicios financieros, debido a que a la banca comercial no le conviene en términos económicos atender a sectores populares, ya que lo mismo le cuesta evaluar un crédito de \$5,000.00 pesos que uno de \$1'000,000.00 de pesos y su ingreso es mucho menor en el primero. Por ello, la banca social, identificada con los principios del cooperativismo y el apoyo social, ha ideado mecanismos donde involucra la confianza de sus asociados y el aprovechamiento de economías de escala, que en conjunto con la regulación propuesta en la LACP y el apoyo de Bansefi buscan captar al pequeño ahorrador y usuario de microcréditos en sectores marginados en beneficio del sector.

¹⁸ MONCADA, Jorge Francisco. El Economista. 14 de julio 2003

Es importante mencionar, que este mercado representa grandes áreas de oportunidad de negocio, primero por el volumen de operaciones factibles de realizarse y segundo por la oportunidad de proporcionar servicios innovadores a la población y propiciar su auto-desarrollo y disminución de la pobreza.

La Banca Social en forma general, pretende contribuir al desarrollo de social y económico de la población a la que favorece cuyos principios basados primordialmente en el cooperativismo, buscan fomentar el apoyo mutuo, la adhesión voluntaria y participación democrática, que mediante una administración eficiente le permita impulsar la educación y la integración de entidades que con fines no lucrativos, ofrezcan una amplia gama de servicios financieros para el ahorro y el crédito en condiciones justas para todos sus agremiados¹⁹.

El desafío de esta Banca, es el de crear procesos de desarrollo que permitan mejorar los niveles de bienestar en la comunidad a la que ofrecen sus servicios, fomentando el uso del capital social de la misma, en forma que se permita de manera democrática y equitativa, la participación de células productivas ya sean Sociedades o Cooperativas que fomenten esta distribución equitativa, de los beneficios generados, así como la implementación de oportunidades innovadoras en cuestión de productos y servicios financieros acordes a la comunidad, que permitan a este sector de bajos recursos, incorporarse a la vida productiva nacional o regional.

¹⁹ Información obtenida de las encuestas realizadas a las Cajas Populares y SACP en la ciudad de Morelia, en marzo de 2006.

1.3 Antecedentes de la Ley de Ahorro y Crédito Popular

El objetivo de esta Ley, es el de proporcionar al sector de Ahorro y Crédito Popular fortaleza, para permitir a las instituciones involucradas en él, entrar a las diversas regiones más necesitadas del país como un elemento detonador del progreso sostenido y sustentable.²⁰ Por otro lado, esta Ley permite a los usuarios de servicios financieros, tener la certeza de que existe un marco jurídico y legal adecuado para evitar fraudes o un mal manejo de los recursos invertidos en ellas, lo que genera confianza por parte del público inversionista en las Instituciones afiliadas y reguladas bajo el amparo de esta Ley, lo que proporcionará un desarrollo local y regional de las mismas.

La Ley de ahorro y crédito popular (LACP) surge de la necesidad de ampliar los alcances de la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares de Crédito (LGOAAC), así como de la Ley de Sociedades Cooperativas, ambas con la tarea de regular las actividades de las instituciones crediticias auxiliares pero en particular la LGOAAC involucra funciones de las que dependen estas instituciones, como se observa en el gráfico que muestra la estructura del Sistema Financiero Mexicano.

Esta Ley (LGOAAC), aunque principalmente se refiere a Casas de Cambio, también considera como organizaciones auxiliares de crédito a las siguientes instituciones:

- I. Almacenes generales de depósito;
- II. Arrendadoras financieras;
- III. Se deroga
- IV. Uniones de crédito
- V. Empresas de factoraje financiero
- VI. Las demás que otras leyes consideren como tales²¹

²⁰ www.cnbv.gob.mx/ 2007

²¹ Artículo 3, Ley General de Organizaciones Auxiliares de Crédito, Diario Oficial de la Federación 14 de enero de 1985 (última reforma aplicada en enero de 2004)

Mientras que la Ley General de Sociedades Cooperativas²², menciona en las Disposiciones Generales artículos 1, 2 y 3 que *su objeto es el de regular la organización y el funcionamiento de las sociedades cooperativas. Así como aclarar que la sociedad cooperativa es una forma de organización social integrada por personas físicas con base en intereses comunes y en los principios de solidaridad, esfuerzo propio y ayuda mutua, con el propósito de satisfacer necesidades individuales y colectivas, a través de la realización de actividades de producción, distribución y consumo de bienes y **servicios**.* (Congruente con los principios de la LACP). Por último, aclara que para efectos de esta Ley se entiende por: *Organismos Cooperativos a las uniones, federaciones y confederaciones que integren las sociedades cooperativas; y Sistema Cooperativo, a la estructura económica y social que integren las sociedades cooperativas y sus organismos. El Sistema Cooperativo es parte integrante del Movimiento Cooperativo Nacional.*

Estas dos leyes dan origen a la LACP debido a que por un lado las entidades de ahorro y crédito popular son consideradas dentro del ramo de las Organizaciones Auxiliares de Crédito y por otro en su modalidad de Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo²³, sin embargo cualquiera de estas dos leyes resultaría insuficiente a la hora de resolver la problemática específica de entidades financieras no bancarias como éstas. Por ello la importancia de ser reguladas de manera específica y quedar resguardadas bajo el apego de las Leyes de las instituciones que regulan al Sistema Financiero Mexicano formalmente.

En forma general, la Ley prevé que las organizaciones se puedan transformar en alguna de las siguientes figuras jurídicas:

- SOCIEDADES COOPERATIVAS DE AHORRO Y PRÉSTAMO
- SOCIEDADES FINANCIERAS POPULARES

²² Ley General de Sociedades Cooperativas, Diario Oficial de la Federación, 3 de agosto de 1994 (última reforma aplicada en junio de 2004)

²³ Una de las figuras jurídicas contempladas en esta Ley.

En términos generales, a estos dos tipos de instituciones se les llama Entidades de Ahorro y Crédito Popular. En una sociedad cooperativa el ahorrador se convierte en socio de la misma, con voz y voto y con derecho a participar en los órganos de gobierno de la sociedad cooperativa. Las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares podrán integrarse a una FEDERACIÓN para ser supervisadas y asesoradas por ella, y éstas a su vez en una CONFEDERACIÓN.

Una vez autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores, las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y las Sociedades Financieras Populares podrán realizar las siguientes actividades:

- Recibir depósitos de ahorro
- Recibir préstamos de las Federaciones a las que pertenecen
- Operar títulos de crédito
- Negociar contratos de financiamiento con socios y clientes
- Dar préstamos a sus socios y clientes
- Recibir o mandar órdenes de pago
- Expedir y operar tarjetas de débito y de crédito
- Recibir pago de servicios como agua, teléfono, etc.

Acorde a lo que prevé la Ley de Ahorro y Crédito Popular y por su formación cooperativista, estas entidades deben, entre otras actividades crear de fondos sociales como:

- Fondos de Reserva: Sirven para enfrentar una posible pérdida o restituir algún faltante de la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo o de la Sociedad Financiera Popular.

- Fondos de Obra Social: Sirven para obras sociales, y en caso de las Cooperativas, para el pago de gastos médicos, pensiones y retiros de los socios, primas de antigüedad, gastos de funeral, subsidios por incapacidad, becas educativas para los socios y sus hijos, guarderías infantiles; así como para organizar actividades culturales y recreativas.²⁴

Asimismo, la Ley solicita la creación de un Fondo de Protección que procurará recuperar los depósitos de los ahorradores en caso de cierre. Si esto ocurriese, las Federaciones se agruparán en Confederaciones y éstas manejarán un Fondo de Protección para los depósitos de los ahorradores hasta por un monto equivalente de 4,000 a 10,000 unidades de inversión (udis)²⁵.

Además, la creación de un sistema de prevención o alerta temprana que permita identificar a tiempo un delito, anomalías en el manejo del dinero o cualquier actividad que ponga en riesgo los intereses de los ahorradores y de sus socios o que pudiese afectar la solvencia de cualquier entidad de ahorro y préstamo.

1.4. Ley de Ahorro y Crédito Popular

La LACP es el resultado del trabajo conjunto de Diputados y Senadores del la República, de los representantes de los organismos dedicados al sector financiero, así como de personal de la SHCP, de la CNBV y de BANSEFI. A continuación se presenta los puntos importantes en referencia a lo publicado en el Diario Oficial de la Federación el 4 de junio de 2001 y actualizado bajo el Decreto publicado el 28 de junio de 2005 de esta Ley²⁶:

²⁴ www.cnbv.gob.mx/boletines información tomada de la página de internet

²⁵ *ibid*

²⁶ Ley de Ahorro y Crédito Popular, información tomada de la página de la CNBV

El TÍTULO PRIMERO de esta Ley, presenta las disposiciones generales y en su Capítulo Único, Artículo Primero, menciona el objeto principal de la presente Ley:

I. Regular, promover y facilitar el servicio de captación de recursos y colocación de crédito por parte de las entidades de ahorro y crédito popular; la organización y funcionamiento de las Federaciones y Confederaciones en que aquéllas voluntariamente se agrupen;

II. Regular las actividades y operaciones que las entidades de ahorro y crédito popular podrán realizar con el propósito de lograr su sano y equilibrado desarrollo;

III. Proteger los intereses de quienes celebren operaciones con dichas entidades, y

IV. Establecer los términos en que las autoridades financieras ejercerán la supervisión del Sistema de Ahorro y Crédito Popular.

Esta Ley es de orden público y observancia general en todo el territorio nacional. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público será el órgano competente para interpretar a efectos administrativos los preceptos de la presente Ley y, en general, para todo cuanto se refiera a los sujetos de la misma.

El Artículo Segundo, habla de la Organización y Funcionamiento de las Entidades y en él se menciona la forma como estará integrado el Sistema de Ahorro y Crédito Popular, el cual *estará integrado por las sociedades cooperativas de ahorro y préstamo y las sociedades financieras populares que sean dictaminadas favorablemente por una Federación y autorizadas para operar como entidades de ahorro y crédito popular, en los términos de esta Ley; por las Federaciones que estén autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para ejercer las funciones de supervisión auxiliar de las entidades referidas, así como por las*

Confederaciones autorizadas por la propia Comisión para que administren sus respectivos fondos de protección.

El Artículo Tercero de éste Título, se especifican las formas en las que se denominará a las Instituciones relacionadas con esta Ley, entre las que se destacan:

I. Secretaría, a la Secretaría de Hacienda y Crédito Público;

II. Comisión, a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores;

III. Entidad, en singular o plural, a las personas autorizadas para que operen como Entidades de Ahorro y Crédito Popular en los términos de esta Ley;

IV. Cooperativa, en singular o plural, a las sociedades constituidas y que operen conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas y a esta Ley, que tengan por objeto realizar exclusivamente operaciones de ahorro y préstamo;

V. Sociedades Financieras Populares, en plural o singular, a las sociedades anónimas constituidas y que operen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a esta Ley;

VI. Fondo de Protección, en singular o plural, a los sistemas de protección que se constituyan de conformidad con lo señalado en el Título Tercero de esta Ley, con el propósito de procurar cubrir a los ahorradores sus depósitos de dinero en los términos y con las limitaciones señalados en el mismo.

VII. Organismo de Integración, en singular o plural, a las Federaciones y Confederaciones autorizadas por la Comisión, para ejercer de manera auxiliar la supervisión de las Entidades y para administrar el Fondo de Protección a que se refiere esta Ley, respectivamente;

VIII. Socios, a las personas que participen en el capital social de las Entidades;

IX. Clientes, a las personas físicas y morales que utilizan los servicios que prestan las Sociedades Financieras Populares;

X. Comité Técnico, al comité técnico correspondiente al Fondo de Protección a que se refiere esta Ley;

XI. Comité de Supervisión, al órgano de las Federaciones encargado de ejercer la supervisión auxiliar de las Entidades en términos de esta Ley, y

XII. Nivel de Operaciones, al nivel de operaciones asignado, de entre cuatro niveles, por la Comisión a la Entidad, de conformidad con esta Ley y con las reglas de carácter general que emita la propia Comisión.

El Artículo Cuarto puntualiza el objeto de la presente Ley, manifestando lo siguiente: *las Entidades tendrán por objeto el ahorro y crédito popular; facilitar a sus miembros el acceso al crédito; apoyar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas y, en general, propiciar la solidaridad, la superación económica y social, y el bienestar de sus miembros y de las comunidades en que operan, sobre bases educativas, formativas y del esfuerzo individual y colectivo.*

Se entenderá como ahorro y crédito popular la captación de recursos en los términos de esta Ley provenientes de los Socios o Clientes de las Entidades, mediante actos causantes de pasivo directo o, en su caso contingente, quedando la Entidad obligada a cubrir el principal y, en su caso, los accesorios financieros de los recursos captados, así como la colocación de dichos recursos hecha entre los Socios o Clientes.

El siguiente, el Artículo Quinto expone la relación y responsabilidad de la Instituciones y el gobierno relacionadas con las entidades de ahorro y préstamo,

puntualizando que los recursos en éstas estarán respaldados únicamente por los Fondos de Protección con los límites y términos del Título Tercero de esta Ley.

El Artículo Sexto se refiere a la denominación de las Entidades, la cual a partir de esta Ley, sólo podrán utilizarla las que esté debidamente autorizadas. Con excepción de las Federaciones y Confederaciones.

El Artículo Séptimo y Octavo, se refieren a que las Entidades serán consideradas como *Intermediarios financieros* y se registrarán con esta Ley y en lo no previsto por ella, se aplicarán las legislaciones y usos y prácticas correspondientes a los mismos.

El TÍTULO SEGUNDO, se refiere a la Organización y funcionamiento de las Entidades. En su Capítulo I habla acerca de las disposiciones comunes que deberán seguir las instituciones.

Los Artículos Noveno, Décimo y Onceavo se refieren a los trámites que se deben seguir para recibir su autorización, así como de la documentación que se requiere elaborar necesaria para su revisión, evaluación y obtención del dictamen correspondiente ante las autoridades pertinentes. Asimismo, se refiere a las regulaciones que deberán de observar las entidades en cuanto a admisión y retiro de socios y protocolos generales de sus actas constitutivas.

Los Artículos Doce, Trece, Catorce y Quince hablan acerca de los fondos sociales con los que deberán contar las entidades, los cuales son: el fondo de reserva y el fondo de obra social (y las Cooperativas un fondo de educación cooperativa). Se refiere asimismo, a los montos en dinero mínimos que deberán de cubrir, los objetivos del mismo y a la forma en la que podrán ser afectados. El fondo de reserva se constituye para dar un respaldo financiero en caso de pérdidas o para restituir el capital de trabajo de la entidad y el fondo de obra social se constituye con la finalidad la realización de *obras sociales y en el caso de las Cooperativas*

de proporcionar a los socios ciertos beneficios sociales como: formar fondos de pensiones y retiro, primas de antigüedad, becas educativas para sus hijos, guarderías infantiles, fomento de actividades culturales y deportivas y otras prestaciones de previsión social que establezcan en sus bases constitutivas.

Del Artículo Dieciséis al Treinta y siete se habla de los requisitos con los que deberán contar las estructuras orgánicas de las entidades, así como de las formas de integrar a las Asambleas, Consejos y Comisiones, y de las facultades, obligaciones y requisitos que deberán cubrir estos órganos y de sus directivos para su efectivo funcionamiento. A partir del Artículo 33 la Ley hace referencia a las condiciones de las operaciones pasivas y activas de las entidades y de sus obligaciones en términos de información de los fondos depositados en las mismas. El Artículo 36 habla de las operaciones que podrán realizar las entidades y el 37 acerca de las causas por las cuales puede ser revocada la autorización a una entidad.

El Capítulo II se refiere a la regulación de las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo, mientras que el Capítulo III a las Sociedades Financieras Populares y amplían la información en cuanto a la forma de constituirse, su formación, el capital mínimo, sus aportaciones, etc.

El TÍTULO TERCERO en sus Capítulos I, II y III expone las disposiciones generales a las que deberán ajustarse todos los Organismos de Integración, los cuales son las Federaciones y Confederaciones. Las Federaciones estarán integradas por entidades que se agrupen voluntariamente y que reciban autorización de la Comisión y su finalidad es la de asesorar, supervisar y dictaminar en su caso a las entidades que las integren. Mientras que las Confederaciones estarán integradas por Federaciones que así lo decidan y que igualmente reciban la autorización, para el diseño y ejecución de los programas que faciliten la actividad de ahorro y crédito popular así como para administrar los Fondos de Protección previstos en esta Ley.

Asimismo, se describen las actividades que deberán desempeñar estos Organismos, su forma de integración, los reglamentos que deberá integrar, la designación de sus miembros, específicamente las facultades que deberán tener, las medidas correctivas a observar, su relación con las entidades no afiliadas, los mecanismos a seguir en caso de escisión, fusión, venta disolución o liquidación de estos Organismos de Integración, así también las normas a cerca de la Organización y funcionamiento de las Confederaciones y del Fondo de Protección.

En el TÍTULO CUARTO, en su Capítulo I habla de los lineamientos en materia de regulación prudencial, tales como *provisionamiento de cartera, coeficientes de liquidez, las inversiones en obras de beneficio mayoritario, administración integral de riesgos, controles internos, procesos crediticios, mejores prácticas financieras y aquellos otros que juzgue convenientes para proveer a la solvencia financiera y la adecuada operación de las Entidades*. Mientras que en su Capítulo II se refiere al manejo de la Contabilidad que deberá de regir en estas entidades, en relación a la forma de registro (en microfilmación o archivos) así como las formas de presentación y publicación de sus estados financieros, siguiendo los lineamientos de la Comisión.

Por otra parte el TÍTULO QUINTO se refiere a las facultades de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores además de las que se refieren en los títulos anteriores y de las de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público,

El TÍTULO SEXTO hace referencia a las Sanciones, Penas Convencionales y Delitos que por incumplimiento o violación de las normas de la LACP se realicen y serán impuestas por la Comisión y se harán efectivas por la Secretaría.

A partir de la fecha de publicación de esta Ley, se han reformado y transformado ciertos artículos con la finalidad de que cumpla con el objeto para el que fue creada; por lo mismo desde el 2001 se le dieron a las entidades de ahorro y

préstamo dos años más para obtener el dictamen que las acreditara para poder realizar operaciones con el público inversionista y a partir de junio de 2005, sólo las entidades que hubieran obtenido su registro podrían realizar transacciones con el público. El esquema de plazos que han tenido para registrarse quedó de la siguiente forma:

Cuadro 3

Entidades involucradas	Tema	Plazo
Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito y Sociedades Cooperativas que se encontraban operando.	Deberán registrarse ante la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para convertirse en alguno de los dos tipos de Entidad.	Dos años a partir del 5 de junio de 2001.
Sociedades de Ahorro y Préstamo, Uniones de Crédito que capten depósitos de ahorro. Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y aquéllas que cuenten con secciones de ahorro y préstamo, constituidas antes del 5 de junio de 2001.	Solicitar autorización a <u>la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar como Entidad</u> , debiendo obtener el dictamen favorable de alguna Federación.	Cuatro años a partir del 5 de junio de 2001.
Las sociedades y las Uniones de Crédito que no hubieren obtenido la autorización correspondiente.	<u>Abstenerse de captar recursos</u>	A partir del 5 de junio de 2005.*
Entidades que pretendan establecerse (crearse) a partir del 5 de junio de 2001.	Solicitar y obtener la autorización de la CNBV para poder operar (captar del público).	A partir del 5 de junio de 2001 y en adelante.

Fuente: Boletín de la CNBV “Situación de las Entidades dedicadas al ahorro popular” (2006)

** **El Artículo Tercero Transitorio**, de la LACP establece que las Sociedades de Ahorro y Préstamo, las Uniones de Crédito que capten depósitos de ahorro, así como las Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo y aquéllas que cuenten con secciones de ahorro y préstamo, constituidas antes del 5 de junio de 2001, contarán con un plazo de dos años a partir de esa fecha para solicitar a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la autorización para operar como Entidad, debiendo obtener el dictamen favorable de alguna Federación. El 27 de enero de 2003, se modificó este plazo a 4 años.*

Concluido el plazo anterior, las sociedades y las Uniones de Crédito que no hubieren obtenido la autorización referida deberán abstenerse de captar recursos, en caso contrario se ubicarán en los supuestos de infracción previstos por la LACP y por las disposiciones que resulten aplicables

Las prórrogas en esta materia, se han dado debido a la gran diversidad de instituciones de ahorro y crédito popular que existen en el país. Desde la gran Caja popular con 500 mil socios y 350 sucursales, hasta la caja rural, o la parroquia que ofrece servicios de ahorro y préstamo popular.²⁷ Estos esfuerzos van encaminados a sustentar las bases del desarrollo de este sector marginado.

Actualmente, se encuentran autorizadas por la CNBV para operar en los términos previstos por la Ley de Ahorro y Crédito Popular únicamente doce Entidades de Ahorro y Crédito Popular y diecisiete Federaciones, quienes tienen la facultad del ejercicio de la supervisión auxiliar y de brindar asistencia técnica a las entidades de ahorro y crédito popular afiliadas, así como a aquellas que se encuentren en proceso de incorporación a la Ley.

Diversas sociedades se encuentran realizando trabajos tendientes a la obtención de su autorización como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo o bien como Sociedades Financieras Populares. Estos trabajos se llevan a cabo a efecto de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), al amparo de las reformas que han hecho a la propia Ley cumpliendo con los plazos que en ella se norma (artículo cuarto transitorio). En la sección de anexos, se pueden observar cifras actualizadas de las entidades autorizadas por la CNBV para operar con el público.

²⁷ Datos de Bansefi, en su página de internet

1.5 Impacto de la LACP en el Desarrollo del país

El Desarrollo económico a diferencia del Crecimiento, busca lograr un mejoramiento en la calidad de vida de los pobladores de cierta región o país, mientras que el Crecimiento únicamente habla de incremento en el capital, *expansión de la producción nacional de un país*²⁸.

El Desarrollo de un país se ve impactado a través de las diversas políticas económicas que tomen los Gobiernos de los países. Este mejoramiento en la calidad de vida se observa a través:

- Una mejor distribución de la riqueza del país
- Ampliación de la base material
- Incremento en la esperanza de vida
- Mejoramiento en el grado de educación (tasas de escolarización)
- Mejores condiciones de salud

Para Samuelson existen cuatro elementos que detonan el desarrollo económico en los países, los cuales son:

1. Los recursos humanos: la explosión demográfica y el uso del *capital humano*.
2. Los recursos naturales: uso eficiente de su riqueza natural
3. La formación de capital a través del ahorro y la inversión.
4. El cambio tecnológico y las innovaciones.

Bajo esta perspectiva uno de los elementos del desarrollo económico es la formación de capital, a través del ahorro y la inversión, por ello podemos decir que uno de los trabajos del Gobierno Federal va encaminado a buscar la mejora de la

²⁸ SAMUELSON, Nordhamus y SALAZAR, Dieck. *Macroeconomía con aplicaciones a México* p.250.

calidad de vida de la población con el fomento del ahorro popular, y uno de sus pasos es la regulación de las prácticas del mismo.

Asimismo, los trabajos de regulación de la Banca Social por parte de las autoridades financieras de nuestro país va encaminada a hacer más eficientes las operaciones dentro del mismo y con ello crear certidumbre para los usuarios de estos servicios financieros. Como comenta Hernando de Soto en su libro *El Misterio del Capital*, para poder capitalizar los recursos con los que cuentan “los pobres” lo primero es regularlos en forma que representen un patrimonio en su haber, y el trabajo que ha hecho el surgimiento de la LACP permite que al regular las actividades financieras de este sector, puedan entrar en una sinergia de la educación financiera que les permita acceder a créditos y fomentar la cultura del ahorro buscando el Desarrollo Económico del país.

Las estrategias gubernamentales seguidas hasta antes de los años 70's iban encaminadas a mejorar el nivel de vida económico de la población a través del Crecimiento Económico, o sea de la simple acumulación de capital. A partir de esa década, han surgido diversas estrategias diseñadas para mejorar el nivel de vida económico y social de la población de bajos recursos. En la actualidad esas estrategias combinan las inversiones e iniciativas de los actores oficiales y privados, potenciando la mejora del conocimiento y el aprendizaje de los diversos sectores de la población con la consecuencia de crecimiento y desarrollo de los mismos. La interacción entre estos actores que toman las decisiones genera una sinergia entre las medidas y los beneficios que se generan en forma común y esto es posible en condiciones más favorables para todos esos sectores, debido a que se tiene una legislación adecuada para fomentar ese Desarrollo.

Por otro lado, esta Ley sienta las bases para el Desarrollo de un sector, el sector financiero de la Banca Social y a su vez fomenta el desarrollo de otras formas de evaluación más adecuadas para países como el nuestro en materia de la capitalización del capital social, no únicamente la evaluación del capital financiero

propriadamente dicho, sino el estudio de las relaciones sociales que permitan generar confianza y poder ser “colateral” en la labor de inyectar recursos financieros a grupos sociales (o sectores sociales) con grandes necesidades, en busca de la reducción de la pobreza y el desarrollo de la comunitario.

La pobreza no es sólo un problema de falta de ingresos o de desarrollo humano: pobreza es también la incapacidad de hacerse oír, falta de poder y de representación. Los trabajos de legislación de estas entidades permiten al usuario fortalecer los procesos a la hora de acceder a sus diversos servicios financieros. Esta conceptualización va acompañada de una mayor complejidad en las estrategias que deben ser tomadas en consideración para la reducción de la pobreza, ya que existen otros factores –sociales, culturales, entre otros—que son propios de cada sector social y que deben ser introducidos en las estrategias de desarrollo y deben observarse en forma integral. Así pues, estos esfuerzos buscan dotar al sector de representación jurídica adecuada a sus propósitos y necesidades.

El implementar mecanismos de participación –como se ha propuesto en varios proyectos de investigación-- puede ofrecer a los involucrados en su creación (Gobierno, Entidades Financieras, Asesores) una oportunidad de expresar su opinión, especialmente cuando se trata de los pobres y de grupos excluidos de la sociedad. El diseño estas leyes busca en forma general estar en consonancia con las condiciones de los órganos involucrados en ellas y sentar las bases para formar estructuras sociales sólidas y patrimonio adecuado para la creación de entidades reguladas y que sirvan de manera eficiente a sus usuarios.

El esfuerzo realizado por las Autoridades Financieras y el Gobierno Federal en materia de supervisión y regulación de las entidades dedicadas al ahorro y el crédito popular (con la elaboración de la LACP), es realmente importante y va encaminado a dar certeza a los usuarios actuales y a los usuarios potenciales de

estas instituciones financieras. Sin embargo, debe mencionarse que existen algunas entidades que no se encuentren de acuerdo con los lineamientos propuestos en esta Ley, ya que toma por igual a las entidades con recursos financieros importantes como a las que cuentan con muy pocos recursos financieros y pocos usuarios, y esto hace in equitativo el desempeño de las mismas.

CAPÍTULO 2

Cooperativismo, Empresas Sociales y Capital Social. Experiencias Internacionales.

2.1 El Cooperativismo y sus Antecedentes.

El fenómeno cooperativo aparece hacia la mitad del siglo XIX. La primera cooperativa de consumo nace en Inglaterra, en la pequeña ciudad de Rochdale, en 1844. A sus fundadores se les conoció como *“los pioneros de Rochdale”*, la finalidad de su constitución buscaba el sustraerse de los abusos de los proveedores de géneros alimenticios. *Por ello la iniciativa de los operarios de Rochdale consistió en abrir, con ahorros trabajosamente acumulados, una tienda que debía suministrar alimentos en buenas condiciones a sus familias; no se debía obtener ningún beneficio de la empresa, sino únicamente la ventaja de poder comprar a precios más bajos que los que regían en el mercado libre, impidiendo así toda odiosa especulación*²⁹. El modelo Rochdale evolucionó de manera insospechable, así surgieron después de las cooperativas de consumo, las de producción y las de ahorro y crédito.

A Inglaterra se le puede considerar como la cuna de las cooperativas de consumo, mientras que a Alemania se le considera la cuna de las cooperativas de crédito. Hace más de un siglo, los campesinos alemanes vivían en condiciones miserables, cargados de deudas con sus proveedores y presas de usureros, que esterilizaban la producción. Raffieisen un modesto burgomaestre, preocupado por sus conciudadanos creó una pequeña caja de préstamos. *Constituyó grupos de campesinos que, ligados en asociaciones, comprometían todos sus provechos para garantizar recíprocamente el pago de los débitos que cada uno de ellos contraía con la caja.* Con ello se lograba más que un vínculo jurídico, uno moral y de honor. Los beneficiarios siempre debían contar con la “autorización” de los socios –quienes evaluaban su capacidad de pago y su necesidad real de los

²⁹ BUNETI, Antonio. *Tratado del derecho de las sociedades* .Editorial Hispanoamericana. Sociedades Cooperativas, pp 340-393.

recursos-. Toda solicitud debía estar garantizada por dos vecinos del solicitante que conociesen su forma de vida. Los asociados eran responsables solidarios e ilimitadamente de las pérdidas de quien había proporcionado el dinero. Este fue el origen de las cajas rurales. Con estas instituciones se cimentó las cooperativas de ahorro y crédito como en la actualidad las conocemos.

La Sociedad Cooperativa en México, se define como una forma de organización social integradora que se compone por personas físicas con intereses comunes y en los principios de solidaridad. Está clasificada como una sociedad clasista, por el hecho de conformarse específicamente por individuos de clase trabajadora. La responsabilidad de los socios cooperadores puede ser optada en dos condiciones: limitada o suplementada³⁰.

Bajo esta perspectiva, podemos asegurar que las cooperativas han surgido bajo los principios de solidaridad, organización y la educación con el objetivo de generar beneficios comunes y alcanzar la superación personal. Las sociedades cooperativas, se constituyen cuando un grupo organizado de personas decide unirse bajo este principio de solidaridad. Se elabora el protocolo y se crean los fondos que caracterizan este tipo de asociación:

- El fondo de reserva
- El fondo de obra social
- El fondo de educación para sus agremiados.

Asimismo, sientan las bases a cumplir. El número de socios varía entre 5 y 250 socios y se rigen en inicio, bajo la Ley de Sociedades Cooperativas.

³⁰ LOZANO Martínez, Roberto. *Derecho Mercantil 1*. Editorial Mc Graw Hill, 2ª edición.

Las sociedades de ahorro y crédito en México, tienen sus antecedentes con³¹ los esfuerzos de sacerdote Pedro Velázquez, Director del Secretariado Social en México, quien gestionó becas dos jóvenes sacerdotes, viajaran a Canadá y estudiaran los métodos de la educación popular y el funcionamiento de estas entidades. Con estos estudios, pudieron darse cuenta que el éxito de estos programas estaba basado en los *principios de solidaridad, organización y toma de conciencia por parte de sus miembros de que la educación y el esfuerzo son los mejores medios para alcanzar la superación personal. Para 1951 con el inicio del movimiento cajista mexicano, ya se habían organizado varios centros sociales para trabajadores, los cuales se reunían semanalmente para discutir sus problemas y la forma y medios de solucionarlos, con la ayuda de los sacerdotes. De estos grupos surgieron varias cajas de ahorros, inicialmente dirigidas por sacerdotes, quienes de manera paulatina dejaban la administración para que tuvieran una existencia autónoma y desligada de la Iglesia. La primer caja en surgir fue León XIII, creada en octubre de 1951.*

En febrero de 1989 un estudio realizado por la Comisión Nacional Bancaria y de Seguros (CNBS) provocó que las autoridades financieras tomaran conciencia de la necesidad de crear un marco regulatorio para las cajas de ahorro abiertas a fin de que se pudieran incorporar al sistema financiero formal. Con este propósito, el 27 de diciembre de 1991 se publicó un decreto que reformó y adicionó a la Ley General de Organizaciones y Actividades Auxiliares del Crédito la figura de la Sociedad de Ahorro y Préstamo como organización auxiliar del crédito.

Todo esto sentó los antecedentes para el surgimiento de la Ley de ahorro y crédito popular, publicada el 4 de junio de 2001 y de la cual ya se habló el capítulo anterior.

³¹ Según datos que presenta la página de la Bolsa Mexicana de Valores, en su artículo “*El movimiento cajista en México (1951-1991)*”

Este tipo de entidades financieras, bajo su naturaleza solidaria y su forma de organización, son las que mayormente entienden las necesidades de las microempresas y de las empresas sociales. Y por ello se han constituido como empresas cooperativas o financieras que conjuntamente atienden este específico sector de la economía de los países y han desarrollado el esquema del microcrédito con la organización de grupos solidarios, integrados usualmente de 3 a 15 personas, quienes se dosifican los financiamientos obtenidos. Este financiamiento siempre va asociado al ahorro, fomentando así la cultura del ahorro en el grupo y sentando las bases del desarrollo a través del ahorro.

Aún cuando las entidades de ahorro y crédito se encuentren en un proceso de regulación que va a hacer que muchas de ellas al no cumplir con los requisitos que exige la Ley, terminen por cerrar; este tipo de empresas son un importante complemento en el desarrollo sostenible que los gobiernos actualmente buscan para consolidar sus políticas sociales y de desarrollo.

Así, uno de los éxitos más recurrentes en las diversas experiencias de cooperativas productivas, es que son empresas *incluyentes* (igual tienen como socio a un campesino pobre con sólo una hectárea, que a un grupo de aguacateros con 20 hectáreas y a ambos se les proporciona por igual las instalaciones de procesamiento de clase mundial y un sistema de distribución nacional e internacional, cada vez más global), que buscan el *conocimiento integral de los diferentes procesos de creación de riqueza*, y rompen con los antiguos paradigmas netamente capitalistas del “valoración” de los negocios o entidades. Porque se empieza a valorar no únicamente el capital financiero con el que se cuenta, sino el *capital humano, social y natural* que la comunidad, persona o empresa tiene.

Otro aspecto importante, es el mercado al que buscan satisfacer. Una cooperativa nunca va a buscar satisfacer las necesidades de un sector de la economía que cuenta con altos recursos económicos. Su mercado meta, es el de las comunidades más pobres y *los pobres como mercado, suman* (mundialmente)

5,000 millones de personas³². Esto significa que las soluciones que pretendan proporcionar, deben ser creativas, funcionales, integradas y fuera de los esquemas tradicionales de “grandes negocios”. No estamos hablando de que una cooperativa de ahorro y crédito pretenda satisfacer las necesidades financieras de una empresa como Grupo ICA o Liverpool, S.A. de C.V., porque ese no es su mercado. Sin embargo, este tipo de entidades sí buscará dar soluciones sostenibles y benignas para el desarrollo de empresas comunales, tomando como medida de valuación para estos negocios, su capital social, humano y ambiental e integrando sus recursos para proporcionar productos y servicios accesibles para ella.

2.2 Empresa Social, el Capital Social y el Desarrollo

Cada vez con mayor fuerza, surgen propuestas encaminadas al alivio de la pobreza y la marginación. Alternativas que buscan y estimulan los diversos procesos de desarrollo. En el nuevo contexto, originado con la globalización y la rápida transferencia de información se han considerado diversos medios que busquen el desarrollo sustentable. Algunos de estos trabajos, se han orientado a la política social como medio que permita alcanzar la sustentabilidad en el desarrollo de los países, especialmente los que tienen mayor incidencia de sectores pobres en su población.

Desde la nueva política social se buscan alternativas económicas de sobrevivencia para las comunidades, empresas y personas, con la finalidad de aminorar su pobreza; así como reflexionar sobre las exigencia que hoy impone el modelo como capacidades necesarias para el desarrollo rural (sector donde se encuentra la mayor población pobre en los países) que tienen que ver con los diferentes capitales (natural, social, cultural, financiero, etc.) de las poblaciones rurales.

³² PRAHALAD, C.K. *La oportunidad de negocios, en la base de la pirámide*. Grupo Editorial Norma.

El desarrollo rural requiere de la capacidad de los actores colectivos para crear redes de acción social (desarrollo de cadenas productivas), basadas en relaciones de confianza y cooperación para el logro de bienes colectivos. A través de estos preceptos, se advierte un desarrollo sustentable en términos de la acumulación y combinación de capital productivo, capital humano, capital natural y capital social.

Bajo esta línea, *Vylder (1995)³³ reconoce distintos tipos de capital, capital financiero (dinero), capital físico (infraestructura productiva), capital humano (escolaridad), capital natural (recursos naturales) y capital social (democracia, derechos humanos, normas, justicia y demás instituciones), como bienes colectivos cuya acumulación es la clave del desarrollo humano sustentable. Este autor encuentra una correlación positiva entre el capital social y el buen eficiente gobierno, especialmente cuando hay colaboración y confianza entre la economía y la política.*

La clave en la eficiencia de empresas sociales y del desarrollo centrado en la gente es la participación, pero vista como un medio para lograr el desarrollo centrado en las personas. Por ello es de vital importancia la integración de las personas en las estructuras de poder reales. En grupos con capitales reales y organizados para poder realmente formar ese capital social que se requiere y que sienta las bases para la evaluación de los diversos sectores de apoyo a estas comunidades.

Una **empresa social** se puede considerar como una organización de trabajo donde sus miembros son socios y a la vez trabajadores de la misma. El beneficio que generan, promueve condiciones de equidad, transparencia y honestidad, y favorece la consolidación de cadenas productivas con la finalidad de propiciar desarrollo. Usualmente ligadas al Desarrollo Rural, que desde los años 70's ha buscado a través de políticas sociales, atacar efectivamente la pobreza. Según Professio, la forma en la que se constituyen estas empresas son: cooperativas, unidades de producción rural (UPR), sociedades de solidaridad social (SSS) y

³³ Libro DESRURAL, Capítulo II. Varios Autores.

sociedades de producción rural. Sus acciones en la forma de organización y el capital social, son los elementos que detonan el desarrollo de la ES.

La creación de empresas sociales, cooperativas y entidades que tengan como mercado a los pobres como consumidores, representa un verdadero reto para el desarrollo económico y el abatimiento de la pobreza. El desafío es cómo crear procesos de desarrollo que permitan mejorar los niveles de bienestar, utilizando el capital social que poseen las comunidades y fomentando la economía social que permita de manera democrática y equitativa la participación de las células productivas ya sean familias, cooperativas, grupos, asociaciones, etc., de la localidad, en donde sea posible una distribución equitativa, de los beneficios generados, así como la implementación de oportunidades innovadoras que permitan la incorporación de la población local.

Para Prahalad, *la capacidad de resolver el eterno problema de la pobreza mediante negocios rentables en la base de la pirámide (los pobres) se encuentra actualmente al alcance de la mayoría de las naciones (...) sin embargo, convertir a los pobres en mercado exige innovaciones.* Bajo esta perspectiva, el desarrollo se debe buscar valorando las capacidades y capitales de este sector, introducir negocios ad hoc a las necesidades de ellos mismos y desarrollar procesos eficientes para garantizar el éxito de estas empresas y de la calidad que éstas mismas ofrecerán a su mercado.

Por ello, se requiere de una transformación social consciente ya que en el actual modelo económico, el desarrollo económico, impulsado por el neoliberalismo ha propiciado una mayor concentración de la riqueza, incrementado así los niveles de pobreza y de exclusión de la población al desarrollo económico. Esta transformación deberá estar sustentada en la creación de valor para los pobres, en el desarrollo de mecanismos viables para el trabajo en colectivo de los sectores gubernamental, privado y social, en la evolución de controles y balances que vayan en busca de la eliminación de corrupción e intermediación y la

transformación real de este mercado en mejores condiciones de vida para las comunidades o grupos de personas.

Asimismo, es necesario crear mecanismos que mejoren la eficiencia del sector público para garantizar eficiencia y productividad en estas empresas. Así como el aprovechamiento de la estructura social para que bajo estos principios, se comprometa a estas comunidades en la transformación de su entorno en beneficio de todos los involucrados. Esta estructura social, comprende una serie de relaciones sociales con las que se puede tener con mayor facilidad, acceso recursos, articulando de diferentes formas las redes, normas y la confianza mutua de las comunidades, la que sujeta el concepto de capital social a las prácticas de desarrollo.

Una de las propuestas más interesantes y útiles de cómo se puede construir las redes y capacidades organizacionales que constituyen el **capital social** es la propuesta de Fox³⁴. (1996:132-138) El sostiene 3 vías por la que se puede construir capital social. La primera vía es la que señala la convergencia “estado-sociedad” en la que los reformistas dentro del Estado pueden ocupar agencias importantes y usar los recursos a su disposición para ayudar a fortalecer organizaciones rurales y sus contactos. La segunda es la de coproducción entre organizaciones locales y externas de la sociedad civil. Esto es quizás el caso mas familiar, donde ONG’s locales, iglesias y otras instituciones eslabonan a grupos comunitarios y redes locales, y los ayudan a fortalecer su capacidad. Las organizaciones internacionales también juegan papeles importantes en este sentido, apoyo político, dotación de fondos, gestión de redes, etc. La tercera vía es la que se da en redes locales y los grupos se forman y movilizan autónomamente. Esta senda, sin embargo se distingue de la co-producción solo por el grado en que él enfatiza, que actores externos también juegan papeles críticos en esta “producción del capital social de abajo” como monitores para

³⁴ Libro DESRURAL Fox, Jonathan (1996) “How does civil society thincken. The political construction of social capital in México” World Development.

asegurar que estas iniciativas desde abajo sean respetadas y no reprimidas (Nash, 1995) pero también como intermediarias que abran redes de contacto para que las organizaciones de base puedan hacer vinculaciones productivas con otros actores de la sociedad civil, Estado y mercado.

El desafío de este medio, es construir los capitales en contextos de economías neoliberales como la nuestra, en la que se premia la racionalidad individual que favorece la pérdida de las identidades culturales, desconoce las iniciativas que se dan fuera del mercado y pulveriza la organización social.

La población rural mexicana se caracteriza por su dispersión geográfica, agravada por la falta de comunicaciones y, en la mayoría de los casos, por su pobreza y marginalidad. Los servicios financieros a los que tienen acceso, son adaptados a las condiciones y necesidades de las familias rurales (ahorro, crédito, medios de pago, cambios de cheques, seguros) y poco eficientes. Si se logra su eficiencia pueden tener un gran impacto en términos de generación de oportunidades y reducción de su vulnerabilidad frente al riesgo económico.

El desarrollo municipal se puede medir a través del Índice de Desarrollo Municipal Básico (IDMb) indicador que es una medida calculada a través de la base de información de fuentes institucionales, en particular del INEGI. El índice revela el nivel de desarrollo relativo de cada municipio y éste toma valores de 0 a 1, el valor del índice aumenta a medida que el nivel de desarrollo municipal es mayor. En Michoacán. En las poblaciones de mayor densidad éste indicador ³⁵ muestra que la población en Michoacán no tiene problemas graves en cuanto a agua entubada y drenaje, su problema empieza a nivel de empleo, productividad y esfuerzo tributario, estos problemas se vuelven más graves a medida que la densidad disminuye y las poblaciones se alejan de las zonas urbanas, habiendo poblaciones que tienen con niveles graves de mortalidad infantil, muy bajo nivel de empleo y de

³⁵ Ver tabla del Índice de desarrollo rural en Michoacán (anexo 1)

escolaridad, baja productividad, y casi nula contribución tributaria (i.e. Aguililla, Cotija, Tepalcatepec, etc.).

La Secretaría de Desarrollo Social en Michoacán ha implementado diversos programas sociales cuya finalidad es la de disminuir la pobreza. Uno de estos programas que buscan crear el *capital social* en las comunidades son los “**Comités de Desarrollo Comunitario**” (**CODECO**), los cuales fueron creados en el 2003 con la finalidad de facilitar el desarrollo y mejorar las condiciones de vida de la población del estado. Al iniciar el proceso, se suscribieron Convenios de colaboración con los Presidentes municipales de los 113 municipios del Estado, con objeto de capacitar a personal de la Sedesol e iniciar este proceso de desarrollo de capital social en las poblaciones y con ello se ubicaron los líderes de las comunidades, con los que se ha venido trabajando para cubrir las necesidades de dichos grupos sociales.

Los grupos que se formaron, están entrenados para explorar su realidad, generar sus propias expectativas de desarrollo descubriendo sus necesidades, atender las que están dentro de su control y gestionar ante las instancias adecuadas los recursos nuevos para satisfacerlos. Los Codecos desarrollados son los siguientes:

Cuadro 4

Población	N° de Codecos	Beneficiarios
La Huacana	20	5,229
Aguila	16	2,183
Charapan	3	7,246
Morelia	50	N/D

FUENTE: *Elaboración propia con datos de la Secretaría de Desarrollo Social de Michoacán/ www.michoacan.gob.mx (15 de julio de 2007)*

Como ya se mencionó, estos codecos tienen como finalidad principal gestionar recursos ante las instituciones pertinentes, para el desarrollo de proyectos de la comunidad donde se desenvuelven. Lo más importante es su grado de compromiso social, y el conocimiento que llegan a desarrollar en la búsqueda de recursos financieros. Se ha financiado a través del **Microfinanciamiento Confianza**, el cual fomenta la generación del auto empleo y capacita para el

trabajo. Otorga microfinanciamiento y genera un fondo de contingencia mediante la aportación semanal del 2% sobre el valor del financiamiento.

2.3 Experiencias Internacionales

El Grameen Bank en Bangladesh

Una de las experiencias en las que a través del uso del capital social se busca el desarrollo rural y urbano, es sin duda el proyecto Grameen Bank(GB). Este proyecto nació en Jobra, una aldea de Bangladesh, en 1976 cuando el Profesor Muhamad Yunus, Jefe del Programa Económico Rural de la Universidad de Chittagong diseñó con su equipo de investigación, un sistema de préstamos para proveer de servicios bancarios a los más pobres de zonas rurales. El Proyecto comenzó con los siguientes objetivos:

- Extender facilidades bancarias a hombres y mujeres pobres
- Eliminar la explotación de los pobres por parte de los prestamistas
- Crear oportunidades de auto-empleo para la multitud de desempleados en zonas rurales de Bangladesh
- Implementar un sistema donde los más desprotegidos puedan manejar solos (especialmente mujeres de los hogares más pobres)
- Revertir el antiguo círculo vicioso de “bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión” por el círculo virtuoso de “bajos ingresos, inyección de crédito, inversión, mayores ingresos, mayor ahorro, más inversión, mayores ingresos”³⁶

En 1983 este proyecto se convirtió en un banco formal en virtud de una ley especial aprobada para su creación. Es propiedad de las personas con escasos

³⁶ Información de la página: [http://www.grameen-info.org/bank/bank2spanish.htm\(marzo2004\)](http://www.grameen-info.org/bank/bank2spanish.htm(marzo2004))

recursos económicos que piden préstamos al banco, la mayoría de las cuales son mujeres. Esta entidad trabaja exclusivamente para ellos. Los prestatarios del Grameen Bank poseen en la actualidad el 94% del capital total del banco. El 6% restante es propiedad del estado.

El Grameen Bank desarrolló la figura del microcrédito, en ella no se pide ninguna garantía. Puesto que el banco no pretende llevar a los tribunales a ninguno de sus prestatarios en caso de que no devuelvan su préstamo, no les exige que firmen ningún documento legal. Creó así un sistema basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad. Para el Grameen Bank, el crédito es un arma rentable para luchar contra la pobreza y sirve de catalizador para el desarrollo de condiciones socioeconómicas de los pobres, quienes son excluidos del sistema bancario comercial por cumplir con los parámetros que la banca tradicional requiere para hacerlos sujetos de crédito. El Profesor Muhammad Yunus, pensó que si los recursos financieros pudieran ser puestos al alcance de los pobres en términos y condiciones apropiadas, “estos millones de personas con sus millones de pequeños emprendimientos se potenciarían para crear la mayor maravilla de desarrollo”.

La metodología de operación desarrollada por el Grameen Bank, tiene las siguientes características:

1. Se concentra exclusivamente en el sector más pobre. Esta exclusividad la asegura mediante:
 - a. El establecimiento de un criterio claro de selección de la clientela, para evitar que se filtren aquellos que no satisfagan este parámetro
 - b. Se prioriza a las mujeres al otorgar créditos
 - c. Se diseña para cumplir con la satisfacción de ciertas necesidades de desarrollo socioeconómico de los pobres.
2. Cada prestatario del banco, debe pertenecer a un grupo homogéneo y pequeño (generalmente formado por cinco integrantes), dicho grupo no está

obligado a ofrecer ninguna garantía para los préstamos a uno de sus miembros.

- a. Cada grupo tiene la obligación de recolectar las cuotas del mismo y entregarlas a los Centros del Grameen. La responsabilidad de reintegro corresponde en exclusiva al prestatario individual, mientras que el grupo y el centro supervisan que cada uno se comporte de forma responsable y nadie experimente problemas para la devolución del crédito.
 - b. Los trabajadores de campo de cada grupo deben asistir a reuniones semanales grupales.
 - c. No se da ninguna modalidad de responsabilidad colectiva, es decir, los miembros del grupo no son responsables de pagar la deuda de un miembro que no satisfaga sus obligaciones.
 - d. Los miembros que evalúan el crédito, son parte de la comunidad y ellos deciden a quiénes se les debe proporcionar el crédito.
3. Las condiciones de los créditos que se ofrecen, deben seguir los siguientes lineamientos:
- a. Se otorgan sin garantía en montos pequeños
 - b. Los reembolsos se hacen mediante pagos semanales (cuotas) a lo largo del plazo convenido
 - c. El acceso a un siguiente crédito, dependerá de la eficiencia de recuperación del primer préstamo
 - d. Creación obligatoria y voluntaria de ahorros que minimicen el riesgo que se enfrente por incumplimiento.
 - e. Disciplina crediticia y responsabilidad colectiva en el reembolso,
 - f. Supervisión del crédito por parte del grupo y de los trabajadores del banco.
 - g. Realización de acciones individuales, generadoras de ingresos por parte del prestatario,
4. El compromiso de adoptar las “16 decisiones” por parte de los prestatarios del Grameen se refleja en un funcionamiento simultáneo de la agenda de

desarrollo social que trata las necesidades básicas de la clientela. El objetivo de este compromiso contribuye a:

- a. Incrementar la conciencia social y política de los nuevos grupos.
 - b. Centrar la atención en mujeres de los hogares pobres, cuyo sentido de supervivencia incide en el desarrollo familiar.
 - c. Incentivar la supervisión de proyectos sociales y obras de infraestructura para la construcción de viviendas, mejoramiento de las condiciones sanitarias, agua potable, planeación familiar, etc.
5. Diseño y desarrollo de sistemas organizacionales capaces de hacer llegar los recursos del programa a la clientela. Este sistema se perfecciona con el transcurso del tiempo, para que a prueba y error se ajuste de manera eficiente. Parte de este sistema, es la capacitación necesaria para desarrollar un equipo de trabajo motivado, para que gradualmente se descentralice la toma de decisiones y la autoridad operacional en los niveles locales.
6. Expansión del portafolio de servicios crediticios en busca de la satisfacción de las necesidades de desarrollo de los pobres. A medida de que del programa crediticio general tome velocidad y los prestatarios se familiaricen con la disciplina crediticia (ahorro-crédito), otros programas de crédito son introducidos. Se otorgan créditos para iniciar negocios, para vivienda, para educación y para desarrollo de proyectos. Estos programas además de la Construcción de habitación, incluyen:
- a. Crédito para construir letrinas sanitarias
 - b. Crédito para cultivos estacionales y compra de insumos agrícolas
 - c. Préstamos para arrendamiento de equipos, máquinas y equipo (como teléfonos celulares).

La filosofía de estos financiamientos está encaminada a lograr que los pobres salgan de las *garras* de los usureros e intermediarios y emerger de la pobreza extrema en la que se encuentran, ocasionada por los altos costos financieros que tienen que pagar. Regularmente este sector, por no ser sujeto a crédito bancario, tienen que acceder a créditos muy altos y eso provoca que su rendimiento sea

ínfimo y no alcance ni para satisfacer las necesidades básicas de su familia. El problema principal por el que no son sujetos de crédito, es porque no tienen “garantías” que ofrecer a la banca, por eso el Grameen al ofrecer crédito en condiciones comerciales (a tasas de interés similares a las de los bancos comerciales) sin garantía, les da oportunidad a sus prestatarios de adquirir sus propias herramientas de trabajo, o su materia prima, equipos u otro capital de trabajo y comenzar la generación de ingreso que les permita romper el círculo vicioso de bajos ingresos y pobreza extrema en la que se encuentran.

El modo de operación del Grameen Bank es el siguiente: se crea una sucursal que cuenta con un gerente de sucursal y un número de gerentes de Centros, cubriendo una zona de aproximadamente 15 a 22 aldeas. El gerente y los trabajadores visitan las aldeas para familiarizarse con el ámbito local donde operarán e identifican posibles candidatos, explican a la comunidad el propósito, el funcionamiento y el modo de operación del banco. Se forman grupos de cinco posibles candidatos y en la primera instancia, sólo dos de ellos son aptos y reciben el préstamo. Se controla al grupo por un mes para asegurar que estén cumpliendo con la reglas del banco. Cuando los primeros dos prestatarios reembolsan su préstamo más intereses durante seis semanas, otros miembros del grupo pueden recibir el préstamo. Debido a estas restricciones, el grupo presiona a los deudores para que paguen oportunamente, en este sentido la responsabilidad colectiva del grupo funciona como garantía del préstamo.

El número total de prestatarios es de 5,89 millones, el 96% de los cuales son mujeres. Grameen Bank cuenta con 1.952 sucursales. Trabaja en 63.712 poblaciones. Su personal está compuesto por un total de 17.686 personas. El índice de devolución de los préstamos es del 98.30%. El 100% de sus préstamos están financiados con recursos propios (de sus inversionistas). En 1995, el GB decidió no recibir más donaciones. Desde entonces, no ha vuelto a solicitar fondos a donantes. La última donación de capital, programada con anterioridad, se recibió en 1998. El GB no prevé que en el futuro vaya a plantearse la necesidad de aceptar donaciones ni de pedir préstamos a fuentes locales o

externas. La cantidad cada vez mayor de depósitos del GB será más que suficiente para mantener en funcionamiento y seguir desarrollando su programa de créditos y para devolver los préstamos existentes.

Los créditos del GB están sustentados en principios de bajo interés. El gobierno de Bangladesh tiene establecido programas de microcréditos al 11% de interés simple, que equivale a un 22% de interés compuesto. Existen cuatro tipos de interés que aplican a sus créditos:

- 20% de interés para créditos que generan ingresos
- 8% para préstamos de vivienda
- 5% para créditos de estudios y
- 0% para mendigos e indigentes

En sus cuentas activas, el GB ofrece rendimientos a sus inversionistas que varían del 8 al 12% anual. Esto motiva que los créditos sean financiados con la captación de recursos que el banco hace, esta captación en la actualidad aún es baja, la mayor parte de los fondos financiados se obtienen a través de captación de inversiones con el banco central, de instituciones financieras y de mercados financieros.

Asimismo, el GB ha fundado diversos programas de ayuda, como el denominado "*Programa de miembros en lucha*", que busca que los indigentes tengan medios para sobrevivir y no se tenga que mendigar. De los fondos otorgados para este programa, más del 50% se ha devuelto. Así también tienen programas de vivienda para pobres (de aproximadamente 249 US dls. a 5 años, que se devuelven con pagos semanales), créditos para microempresas, becas de estudios, préstamos para estudios, etc.

El ICICI Bank en la India

ICICI Bank es el segundo banco más grande de la India, con un total de activos de alrededor de 56.3 mil millones de dólares al 31 de marzo de 2006³⁷ y utilidades después de impuestos de 569 millones de dólares al 31 de marzo de 2006. ICICI cuenta con 614 sucursales y 2,200 cajeros automáticos. Actualmente ICICI es el banco con mayor valor en la India en términos de capitalización en el mercado y el primer banco privado de su país. Sus acciones se encuentran listadas en la Bolsa de Bombay y en la Bolsa de Valores de la India, asimismo tiene colocados ADR's en el Mercado de Valores de Nueva York (NYSE).

El origen del banco ICICI se remonta a 1955, cuando bajo una iniciativa del Banco Mundial, el Gobierno Hindú y empresarios de la India formaron esta institución financiera de desarrollo, en el 2002 se consolidó como un banco universal con un conjunto completo de productos y servicios. Las microfinanzas en el ICICI se constituyeron dentro del Social Initiatives Group, junto con programas de salud y de educación. A través de ello, se dieron cuenta del potencial que existía al hacer a los pobres sus clientes, y desde entonces han estudiado y perfeccionado su modelo comercial, para integrar a este sector como una clase lucrativa de clientes. Esto ha sido crucial en el crecimiento que el ICIC ha tenido. Gran parte del éxito de este modelo radica en la asociación que el ICICI hace con la ONG y con instituciones microfinancieras ya presentes en áreas rurales, ya que el pensar en la instalación de sucursales para prestar sus servicios en las zonas rurales de la India, resulta ser realmente prohibitivo y no rentable. Otra y talvez la más importante, fue la adquisición al inicio del nuevo milenio, del Banco Madura que por su vasta experiencia en el sector rural, sirvió de catalizador para la creación y perfeccionamiento de este modelo.

³⁷ Información tomada de la página: www.icicibank.com

Así pues se puede decir que, los elementos centrales de la estrategia del ICICI han sido completamente a través de asociaciones. No hay actividad microfinanciera que el banco ICICI se realice directamente a través de sus sucursales o mediante su propio personal. Esto es debido a que por principio, esta estrategia se enfoca a la creación de liquidez para el banco a través de asociaciones de bajo costo con instituciones que tienen una fuerte presencia en el campo y que ya están establecidas: como su asociación con la ONG y con las Instituciones Micro Financieras. Por otra parte, la estrategia del ICICI ha sido el ir más allá del crédito y verdaderamente expandir el rango de los servicios financieros disponibles a la gente pobre, incluyendo el crédito, ahorros, remesas, productos de inversión, derivados, etc., tanto desde la perspectiva de crear canales efectivos y de costo razonable, así como abordar exhaustivamente la vulnerabilidad de las poblaciones en cuestión.

En términos de lograr la liquidez y la difusión de bajo costo, uno de sus principales esfuerzos consiste en identificar y promover servicios compartidos para transacciones entre redes a nivel de poblados. Si se observa el sistema bancario de la India cuenta, con aproximadamente 33,000 bancos rurales en total. Y el número de poblaciones es de unas 500,000. Así, resulta claro que la red de sucursales bancarias no es suficiente, considerando la extensión de India rural. Lo que ICICI piensa como negocio, es implementar una red de servicios compartidos. Por ejemplo, usuarios de Internet o proveedores de servicios alimentarios o agrícolas quienes puedan combinar los servicios financieros con otros productos, es decir, la distribución de servicios financieros junto con otros productos.

La clave de la sustentabilidad de un negocio como este, es básicamente la escala. Si una institución microfinanciera logra llegar a un alto volumen de préstamos, los pagos por intereses deberán ser suficientes para cubrir los costos operativos, siempre y cuando el crédito esté ligado a un tipo ahorro. En base a la experiencia en diversas instituciones microfinancieras, el ahorro debe preceder al otorgamiento del crédito.

Bajo esta perspectiva, el ICICI al orientar sus esfuerzos y sus operaciones bancarias hacia la base de la pirámide, genera tres estrategias principales³⁸:

- Aumentar la penetración bancaria en las zonas rurales
- Implementar formas innovadoras de distribución de sus servicios
- Prepararse antes de atacar su mercado rural

Para poder cumplir con estas estrategias, lo primero desde su punto de vista es el apalancarse de la **tecnología** a través del uso de la banca virtual, y lo segundo **seleccionar y capacitar al personal** que colaborará con el ICICI en su programa de fomento de grupos de autoayuda, con el objeto de sensibilizar a las personas en el conocimiento de sus clientes (los más pobres entre los pobres), de sus necesidades y con deseo de ayudarlos y de vincularse personalmente con su desarrollo económico.

Modelo de prestación de servicios del ICICI Bank

El ICICI heredó del Banco Madura los principales lineamientos del modelo del modelo comercial para la prestación de servicios financieros de ahorro y crédito al sector más pobre de la india. El Banco Madura trabajó exhaustivamente en una Iniciativa de Desarrollo Rural y el vehículo que este Banco concibió después de su muy extenso trabajo, fue la creación de los **grupos de autoayuda**. Dichos grupos tendrían las siguientes características³⁹:

1. Un grupo está constituido por 20 mujeres de una aldea en la cual el ingreso de los individuos los situara por debajo de la línea de la pobreza. En una misma aldea se pueden situar múltiples grupos.
2. Los miembros no podrán haber participado hasta ahora en el sector bancario formal.

³⁸ PRAHALAND, C.K. *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide*. Editorial Norma.

³⁹ PARHALAND, C.K., *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide*. P.p 383 y 384

3. Las líderes deben de elegirse al interior del grupo y tendrán la responsabilidad de recaudar los ahorros, llevar las cuentas y efectuar reuniones mensuales.
4. Luego de la formación del grupo, el banco tendrá la responsabilidad de educar a las líderes en cuanto a los conceptos básicos de la banca y estimular la creación de un sistema de ahorro (creando así, nuevos clientes para el banco)
5. Luego de un año capacitación y el monitoreo de la regularidad de la reuniones y de la captación efectiva del ahorro, el grupo puede acceder al crédito.
6. Los créditos se otorgan con base en la necesidad y no a la proporción de los depósitos existentes.

Cuando el ICICI hereda del Banco Madura esta iniciativa, el programa de los grupos de autoayuda no era económicamente sustentable. Existían 1,200 grupos y su reto era aumentar la escala para hacerlos un negocio rentable. EL ICICI desarrolló entonces, un sencillo modelo de tres niveles:

- 1º. *Gerente del Proyecto*. Empleado del banco quien supervisa las actividades de seis *Coordinadoras*, aprueba las solicitudes de préstamo y contribuye al desarrollo de los grupos de autoayuda.
- 2º. *Coordinadora*. Pertenece al grupo de autoayuda y tiene una relación contractual con el banco. Supervisa las acciones de seis *Promotoras*.
- 3º. *Promotora*. Su responsabilidad primordial es la de formalizar nuevos grupos. Al cabo de un año de su elección como promotora, la mujer se convierte en *consultora de servicio social* y su responsabilidad ahora es la de formar 20 grupos en un plazo de 12 meses, en las aldeas vecinas.

El ICICI bajo este modelo, proporciona a las promotoras, un pequeño incentivo financiero por la formación de cada nuevo grupo y la consultora entonces deberá de cumplir con cierta cuota para mantener su posición. Las directrices que establece el banco para la formación de grupos de autoayuda, son las siguientes:

- Todas las integrantes son de la misma aldea
- Todas son casadas, para asegurar que haya una familia que reciba también los beneficios
- Las integrantes deberán tener entre 20 y 50 años de edad
- Los grupos de autoayuda deben centrar su atención en los analfabetos y en quienes subsisten bajo la línea de pobreza

La jerarquía y estructura de ascensos en este modelo comercial para la captación de recursos y el otorgamiento de préstamos, es la siguiente figura:

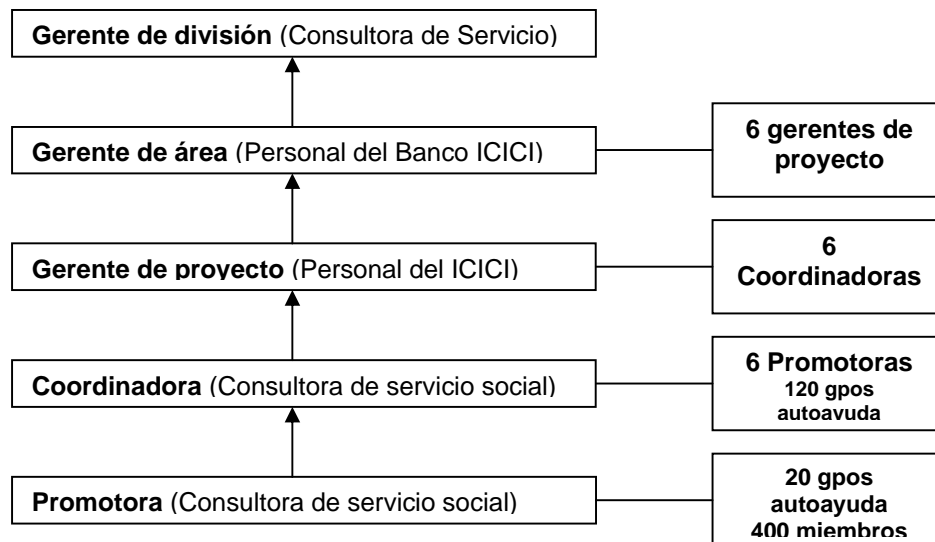


Figura 1: Estructura jerárquica y de ascensos en los grupos de autoayuda del ICICI Bank. Fuente: C.K. Parhalad *La oportunidad de negocios en la base de la pirámide*.

Cada grupo de autoayuda deberá estar formado por una líder, así como de dos animadoras que serán elegidas por el grupo en su totalidad. Las animadoras llevan un libro de actas, en el cual se describe en detalle lo sucedido en las reuniones, el registro de ahorro y préstamo, el registro semanal y las libretas de ahorro de los miembros. La aprobación del crédito se hace por parte del banco, cuando sea el caso. En las primeras reuniones se capacita y se trabaja en la

concientización del grupo por parte de la consultora de servicio social, la coordinadora o el/la gerente del proyecto. El lema de los grupos de autoayuda es: *“primero el ahorro, después el crédito”*. Se les enseña que el hábito del ahorro es crucial para su salida de la pobreza, porque reduce su vulnerabilidad al consumo y a las eventualidades médicas.

La responsabilidad colectiva y la presión de grupo actúan como **garantías sociales** para que el banco esté en condiciones de otorgar crédito a los grupos de autoayuda. Con este fin, el proceso de aprendizaje sigue tres pasos:

1. Aprender a ahorrar
2. Aprender a prestar
3. Aprender a solicitar préstamos de manera responsable

Después de constituir un grupo de autoayuda, éste se reúne semanalmente estipula las reglas, pone las sanciones por incumplimiento y recoge los ahorros. Todo se registra en sus libretas. Esto lo realizan periódicamente, y los ahorros se depositan en una cuenta colectiva del ICICI⁴⁰. Luego de seis meses, los integrantes del grupo habrán acumulado 6 000 rupias (120 dólares) más intereses. Este monto sirve como fondo y podrá ser utilizado para préstamos de emergencia a un integrante del grupo. Estos préstamos son a muy corto plazo y cobran un interés del 24% anual (aún que no es barato, el crédito es muy inferior al que le cobran los prestamistas que pueden llegar hasta el 10% diario). Un año después de la formación del grupo de autoayuda, éste se encuentra listo para presentar una propuesta de préstamo. Si es aceptada, el préstamo se irá pagando en pagos semanales durante 4 meses. Estos préstamos no exigen garantía. La cuenta de ahorros del grupo, no puede tenerse como garantía; sin embargo, el grupo de autoayuda como un todo es responsable del préstamo de cada miembro. Dicha garantía social ha sido eficiente hasta en un 99.99% como se puede comprobar en

⁴⁰ Figura que no se tiene en los bancos y cajas populares en México, ya que este tipo de cuentas de ahorro son individuales

los datos del propio banco. Lo cual ha convertido en la India, al sector rural en uno de los más acreditados dentro del sistema bancario.

Aparte de su función financiera con los grupos de autoayuda, el ICICI patrocina diversas actividades adicionales y eventos anuales para celebrar el avance de su modelo de asociación financiera con las mujeres rurales. Los eventos más comunes van desde festejos por el día de la mujer, hasta liderar programas contra la analfabetización, hasta jornadas médicas para cirugía de cataratas, campamentos veterinarios, etc.

La clave del crecimiento del ICICI es su modelo de asociación con diversas instituciones microfinancieras y organizaciones, todas ellas teniendo importante presencia en las zonas rurales, mercado meta del ICICI.

CAPÍTULO 3

Desarrollo de la Banca Social en México

La Banca Social (BS) es aquella, que sin ser una banca de desarrollo tiene por objetivo realizar operaciones necesarias para la adecuada atención de los sectores populares de esta nación. Esta Función la realiza a través del fomento del ahorro y el crédito entre personas físicas, micro, pequeñas y medianas empresas, así como propiciando la solidaridad y la superación económica de sus miembros y de las comunidades en las que operan.

Se puede considerar que la BS tiene su antecedente en los Montes de Piedad, instituciones de origen filantrópico que otorgaban pequeños préstamos y cuyo propósito principal era evitar que los pobres recurrieran a los usureros para solventar sus necesidades monetarias urgentes. Estas instituciones surgen en Italia a mediados del siglo XV y se enmarcan dentro de la corriente humanista del Renacimiento⁴¹. De estas instituciones se forman las cajas de ahorro, que en Europa surgen durante la segunda mitad del siglo XVIII, las cajas surgen con la finalidad de ampliar las operaciones de préstamo con apoyo de los depositantes y no sólo de depender del reciclaje de fondos aportados por fundadores o donantes, como es en los Montes de Piedad. La primera caja fue fundada en la ciudad de Hamburgo, Alemania. En los últimos años del siglo XVIII y primeros del XIX, las cajas se expandieron por toda Europa, y se estima que para 1820 había aproximadamente 500 cajas, establecidas en su mayoría en Alemania, Suiza, Francia, Inglaterra e Italia.

En México la representación de la banca social está dada por algunas empresas financieras y por cajas y cooperativas de ahorro y préstamo, de las cuales la mayor representación en el Estado de Michoacán la tienen las Cooperativas de Ahorro y Préstamo: Caja Morelia Valladolid y Caja Libertad cuya eficiencia a pesar de su problemas administrativos, en general ha causado un buen impacto en la

⁴¹ *La Cultura del ahorro*, documento publicado en la página de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

población citadina, más que rural. Ambas cajas se encuentran en proceso de adaptarse y cumplir con los requisitos que la Ley de ahorro y crédito popular, por aprobación del Congreso de la Unión, tendrán ahora hasta el 31 de diciembre de 2012⁴² para regularizarse de acuerdo a la ley y cumplir con su reglamentación.

Experiencias Regionales

3.1 Caja Morelia Valladolid, Cooperativa de Ahorro y Préstamo

Caja Morelia Valladolid, es una Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada de Capital Variable creada con el fin de contribuir al desarrollo social y económico de sus asociados; se basa en los principios universales del Cooperativismo, que contemplan una adhesión voluntaria y una participación democrática, mediante una administración eficiente, que le permita impulsar la educación y la integración de Cooperativas, con fines no lucrativos, a través del ofrecimiento de servicios financieros, de seguridad y de salud cumpliendo de esta forma con su compromiso con la sociedad.

Caja Morelia Valladolid se funda en la ciudad de Morelia Michoacán en 1964, bajo la organización de la iglesia católica, gracias al interés del padre José Ibarrola por las cajas, para crear un medio de apoyo a la economía de sus feligreses, se le denominó "Caja José Ibarrola", sin tener ninguna figura jurídica, regida sólo bajo los principios del cooperativismo universal⁴³.

La Cooperativa ha tenido varios domicilios con el transcurso de los años. Su primera ubicación estuvo en el anexo del templo de San Diego en la Calzada Guadalupe, de la ciudad de Morelia. En 1975 se cambia al Templo de Cristo Rey, posteriormente en el 77 a la calle de Andrés Quintana Roo #353, en 1978 se

⁴² Noticia del periódico El Economista, Valores y Dinero, p32 del 27 de abril de 2007

⁴³ Información del la página de Internet www.cajamorelia.com.mx (mayo 2007) y de encuestas realizadas en abril del 2006

mueve al #412 de la misma calle y en 1983 a la calle de Ignacio López Rayón #405 donde compra la propiedad.

En el año de 1985 adquiere la figura jurídica de Asociación Civil, por lo que su nombre oficial cambia a "Caja Popular Morelia Valladolid, A. C. En 1994 con la emisión de la Ley de Sociedades Cooperativas, transforma su personalidad jurídica a la de Sociedad Cooperativa de Responsabilidad Limitada. Y para el año de 1994 con la emisión de la Nueva Ley de Sociedades Cooperativas, se inician los trámites para la transformación jurídica a cooperativa de ahorro y préstamo, siendo en septiembre de 1998 cuando se obtiene la nueva razón social de "Caja Morelia Valladolid, S.C.de R.L.". En el mes de Octubre del mismo año se inaugura el edificio corporativo ubicado en Acatita de Baján #222, en Morelia, Michoacán.

Su misión es: *"Impulsar el desarrollo socioeconómico de nuestros asociados, mediante la ayuda mutua, a través de servicios financieros de calidad y una administración con sentido social"*. Su visión es llegar a ser en el 2010 la mejor opción en el sector de ahorro y crédito popular en el centro de I país. La Caja Morelia Valladolid sienta sus bases en los siguientes valores institucionales:

- Actitud de servicio
- Lealtad
- Respeto
- Honestidad
- Responsabilidad

La caja, actualmente cuenta con 44 sucursales distribuidas en los estados de Michoacán, Querétaro, Guanajuato y Puebla, siendo el Estado de Michoacán en el que más presencia tiene con 27 de ellas. Se espera en un futuro cercano, se abran al público 16 sucursales más. En el estado de Michoacán, tiene presencia

en las siguientes poblaciones: Cd. Hidalgo, Contepec, Indaparapeo, La Piedad, Maravatío, Pátzcuaro, Queréndaro, Tuxpan, Ucareo, Zamora, Zinapécuaro, Zitácuaro y nueve sucursales en Morelia y cuatro Módulos Express.

Cuenta con 110,000 socios, de los cuales el 60% son mujeres. Emplea a 450 personas. Según datos de la propia caja, su tasa de morosidad de crédito está entre el 10 y 12% anual. Los créditos que otorga están en función de los montos de ahorro, al hacerse socio de la caja de ahorro y acceder a un crédito, cada persona debe adquirir un Certificado de Aportación, el cual asciende a un monto de 200 pesos. Éste le permite poder acceder a todos los servicios que ofrece la caja, incluyendo el crédito el cual podrá ser del doble, triple y hasta cinco veces su ahorro. La tasa varía en función del tipo de crédito que se solicite.

Los **servicios financieros** que brinda son los siguientes:

a. Ahorro en:

1. Cuenta ahorro desde \$200.00 pesos
2. Ahorro menor, para menores de 18 años y se pueden iniciar desde \$20 pesos

b. Préstamo. Los cuales tiene las siguientes modalidades:

1. Préstamo ordinario, cubre necesidades mayores al ahorro para la compra de un auto, construir o remodelar una casa.
2. Credinómina.
3. Credicrece productivo (Refaccionario)
4. Crei-Impulsa (Crédito de avío)
5. Préstamo quirografario
6. Micropréstamo, que apoya a todo tipo de necesidades económicas, sociales y recreativas por un monto de hasta \$10,000 pesos a un plazo de 18 meses.
7. Préstamos promocionales. En apoyo a la economía familiar, como préstamos escolares, crédito para la adquisición de bienes adjudicados.

- c. Inversión. Cuenta con las siguientes cuentas de inversión:
 - 1. Inver91 y 180, apertura desde \$500.00
 - 2. Inverplus (Inversión a plazo), de 14 a 60 días, apertura desde 500 pesos.
 - 3. Inverdinámica inversión de disposición inmediata. Apertura desde \$100 pesos y disponibilidad inmediata de su dinero.
- d. Seguros.
 - 1. Seguro de cuenta
 - 2. Seguro de vida
 - 3. Seguro funerario.

Otros servicios que ofrece:

- a. Pago de servicios: Luz, teléfono y agua.
- b. Envíos de dinero principalmente desde EU a través de MoneyGram y Order Express
- c. Transferencias entre sucursales sin comisión
- d. Clasificados.

Acorde a los datos de la propia caja, fue creada con la finalidad de contribuir al desarrollo social y económica de sus asociados (especialmente personas con baja capacidad de crédito) mediante una administración eficiente, con participación voluntaria y democrática de sus integrantes que le permitan impulsar la educación y la integración de Cooperativas sin fines de lucro, a través del ofrecimiento de una amplia gama de servicios financieros, de seguridad y de salud cumpliendo de esta forma su compromiso social.

3.2 Caja Libertad

Institución fundada el 5 de junio de 1960 en la Iglesia de de la Congregación en Querétaro, bajo el impulso de comerciantes del mercado Escobedo en la ciudad de Querétaro con el objetivo de impulsar sus pequeños negocios, para crecer y ser independientes.

Caja Libertad es una sociedad cooperativa de ahorro y préstamo, constituida legalmente. Tiene presencia en los principales estados del centro del país, con 85 sucursales en 14 estados de la república. Se regulara como una entidad de ahorro y préstamo bajo los lineamientos del la LACP publicada en el diario oficial el 4 de junio de 2001, y desde ese año, la caja se afilió a la Federación regional de Cooperativas del Centro, S.C. de R.L. quien es un Organismo de integración y supervisión de las entidades de ahorro y préstamo.

La Caja, es la primera cooperativa de ahorro y préstamo que obtiene el Certificado de calidad ISO 9000:2000, el cual certifica ante sus socios y autoridades gubernamentales la calidad de sus procesos y mayor control sobre sus procesos. Atiende a 1,222 empleados, y a más de 665,000 socios. Sus datos relevantes se presentan a continuación⁴⁴:

Cuadro 5

Descripción	DIC 2005	MZO 2006	JUN 2006	SEPT 2006	DIC 2006
Nº de socios	559,090	592,656	617,599	643,348	666,678
Préstamos al año**	2,966	1,572	2,583	3,708	4,728
Total de activos**	4,818	4,475	4,732	5,069	5,274

** CIFRAS EN MILLONES DE PESOS

Fuente: www.libertad.com.mx

⁴⁴ Información de la página www.libertad.com.mx

Su Misión

Contribuir al mejoramiento de la calidad de vida de nuestros socios y su entorno, administrando sus recursos financieros basados en los principios cooperativos.

Su Visión

Ser una organización con presencia y reconocimiento en el ámbito nacional con personal altamente calificado, usando tecnología adecuada a nuestra operación.

Su Política de Calidad

En Caja Libertad nos esforzamos diariamente por satisfacer las expectativas de nuestros socios ofreciendo servicios financieros, a través del personal con espíritu de servicio

Sus Objetivos de calidad:

- ❖ Promover el desarrollo de nuestro personal con capacitación constante
- ❖ Desarrollar servicios financieros competitivos
- ❖ La satisfacción de nuestros socios

Cuenta con 85 sucursales en los siguientes estados de la República Mexicana:

- ❖ Aguascalientes
- ❖ Estado de México
- ❖ Guanajuato
- ❖ Puebla
- ❖ Hidalgo Michoacán
- ❖ Michoacán
- ❖ Morelos
- ❖ Jalisco
- ❖ Querétaro
- ❖ San Luís Potosí

- ❖ Zacatecas
- ❖ Tlaxcala
- ❖ Coahuila
- ❖ Monterrey

Los servicios financieros, que la Caja Libertad ofrece son los siguientes:

Otorga a las **personas físicas** afiliadas, en los siguientes instrumentos de Ahorro:

1. Libercuenta
2. Liberplazo
3. Plan de inversión patrimonial

Como instrumentos de crédito:

1. Crédito clásico simple
2. Crédito clásico sin avales
3. Crédito clásico múltiple

Asimismo ofrece los siguientes **Servicios empresariales:**

1. Practinómina
2. Prestanómina
3. Caja de ahorro

OTROS SERVICIOS

1. Cajeros automáticos
2. Sorteo premiahorro
3. Pago de Servicios (telecable, luz, etc.)
4. Seguros de vida
5. Servicios Médicos vía telefónica
6. Envíos desde Estados Unidos y Canadá

La caja cuenta con 666,678 socios, de los cuales el 40% son mujeres. La relación préstamos/ahorro es 80/20 y las tasas varían acorde al monto del préstamo. La

aportación social en esta caja es de 300 pesos y con ella el socio puede tener acceso a todos los servicios que ésta ofrece. La mayor parte de los créditos solicitados por los socios, al igual que en la Caja Morelia Valladolid, son destinados al consumo y sólo un pequeño porcentaje se destinan a proyectos de inversión.

3.3 Microbancos en México⁴⁵

Los Microbancos surgieron en búsqueda de satisfacer la necesidad Servicios financieros que se tiene en las zonas rurales. Los Microbancos rurales representan una innovación institucional que busca prestar de manera sostenible servicios financieros en zonas que por su aislamiento y grado de marginación no son atendidas por el sistema bancario clásico. Los Microbancos se ubican en zonas rurales de alta marginación. En el Estado de Michoacán

El Microbanco es una Institución de intermediación financiera, es una forma de banca comunitaria rural, que sienta sus principios en los estudios del Grameen bank. Un Microbanco es un organismo local que opera movilizando recursos financieros, capital humano y capital social en el ámbito microregional y comunitario. Se apoya en los ahorros y la participación al capital accionario de sus socios-clientes para otorgar préstamos en beneficio de opciones económicas locales. Se apoya también en operadores (promotores, cajeras, gerentes) originarios de la zona de atención, y en la participación comunitaria. Esto permite que la población local se identifique y responsabilice por la construcción del Microbanco, generando condiciones favorables para su permanencia en el largo plazo.

⁴⁵ Información tomada de la página www.microbancos.com

PRODUCTOS FINANCIEROS ADAPTADOS Y ACCESIBLES

Los servicios financieros de los Microbancos reconocen la diversidad de necesidades de una población en cambio constante. Los productos financieros están diseñados para permitir que cualquier persona, independientemente de su posición social o su nivel económico, pueda abrir una cuenta de ahorros, recibir un pequeño préstamo, cambiar un cheque, contratar un seguro de gastos funerarios, pagar un servicio (recibos de luz), o recibir una remesa de dinero.

Prioridad al ahorro.

El ahorro libre, no condicionado al crédito, es el producto financiero privilegiado, por contribuir a la solidez institucional del Microbanco, y porque responde a una demanda desatendida en zonas rurales pobres: tener un lugar seguro donde depositar su dinero, y sobre todo poder tener acceso a sus ahorros de manera rápida y oportuna. Para incluir al mayor número de ahorradores pobres, el monto mínimo para abrir una cuenta de ahorro corriente es de \$50 pesos, 10 a 20 veces menos de lo que pide un banco comercial. Los productos de ahorro también incluyen depósitos a plazo fijo y cuentas colectivas (comunidades, grupos de trabajo, etc.).

Crédito.

El crédito obedece a los siguientes principios:

- **Libre disponibilidad:** el crédito se otorga en base a la evaluación de la capacidad de pago de cada solicitante, no en base a actividades etiquetadas.
- **Oportuno:** trámite sencillo y rápido.
- **Crédito por montos pequeños y de corto plazo:** los montos y plazos se definen en cada caso en base a las características locales.

- **Gradualidad** en montos y plazos como premio al pago puntual de los créditos anteriores.
- **Garantías solidarias:** permiten el acceso al crédito a prestatarios que no cuentan con garantías materiales. El crédito es individual pero es respaldado por un grupo solidario de 5 a 7 personas que se autoeligieron en función de la confianza que se tienen mutuamente.

Otros servicios.

Además del ahorro y crédito y según su nivel de consolidación, los Microbancos ofrecen otros servicios financieros como: seguro de gastos funerarios, pago de cheques de maestros y cheques Procampo, pago de servicios (luz eléctrica), créditos para vivienda, créditos grupales a la comercialización, y próximamente transferencia de remesas.

SOSTENIBILIDAD

Los Microbancos no persiguen fines de lucro pero sí la sostenibilidad a largo plazo. La sostenibilidad de los Microbancos es un objetivo esencial que reconoce el carácter permanente de la demanda de servicios financieros por parte de la población rural y, por ende, la necesidad de construir instituciones perennes. El diseño institucional de los Microbancos (estructura organizativa, metodologías de intermediación financiera) está enfocado precisamente a asegurar las condiciones de la viabilidad, entendida como la combinación de 3 dimensiones interconectadas: viabilidad financiera, viabilidad socio-económica, viabilidad jurídico-institucional.

LOS 3 EJES DE LA VIABILIDAD EN LOS MICROBANCOS

Viabilidad financiera.

Las proyecciones financieras llevan a contemplar un plazo de entre 3 y 5 años para lograr el punto de equilibrio. En cuanto a la viabilidad financiera, los retos más relevantes a los que se enfrenta el Microbanco son los siguientes:

- lograr buenos niveles de captación del ahorro y de capitalización, para poder operar en forma sólida e independiente.
- lograr niveles de recuperación de los créditos del 100%, en zonas donde impera una fuerte cultura del no pago como resultado de los antiguos programas de “crédito-subsidio” operados por el Estado. Esto implica construir una cartera crediticia con cautela y sin precipitación para poder garantizar su calidad.
- minimizar los gastos operativos, de por sí elevados debido a las condiciones específicas de operación del Microbanco (clientes dispersos, problemas de comunicación, manejo de cuentas y créditos por montos pequeños, etc.).

Viabilidad socio-económica.

Tiene que ver con las condiciones de inserción del Microbanco en su entorno social y económico, para lograr un alto nivel de responsabilización y de participación de los socios en su organismo y responder a las necesidades de la zona en términos de servicios financieros.

Viabilidad jurídico-institucional.

Eficacia de la organización interna:

- A nivel de los sistemas contables, administrativos y de información.
- A nivel de la gobernanza, es decir de los mecanismos internos de toma de decisiones así como de definición de políticas y estrategias.

Adecuación y condiciones de inserción dentro del marco legal:

Hasta ahora, el sistema legal mexicano no contemplaba figuras jurídicas para este concepto de intermediación financiera, por lo que los Microbancos empezaron a operar bajo figuras civiles. Con la nueva Ley de Ahorro y Crédito Popular (aprobada en abril 2001) los Microbancos tienen que adoptar una de las dos figuras jurídicas autorizadas (cooperativa o sociedad anónima), por lo que están pasando por un proceso de transición que durará 2 años.

LA INVERSIÓN EN CAPITAL HUMANO Y LA INTEGRACION EN RED DE LOS MICROBANCOS

La inversión en capital humano y la estructuración de los Microbancos en redes son elementos claves del diseño institucional orientado a lograr las condiciones de su viabilidad.

Creación de capital humano: la inversión más importante

La creación de capital humano tiene que ver con la formación de los operadores técnicos -promotores, cajeras, gerentes- , para garantizar la provisión de servicios financieros eficientes y de calidad logrando la más amplia penetración en los espacios y comunidades rurales. Tiene que ver también con la implementación de métodos de información y capacitación de los socios y usuarios, acerca de la nueva institucionalidad financiera y de los derechos y obligaciones de las partes, para asegurar la solidez de los procesos de participación social dentro del Microbanco.

La integración en red

La organización en red permite a los Microbancos superar las limitaciones asociadas con instituciones pequeñas y aisladas sin perder las ventajas comparativas de la inserción comunitaria. La integración en red permite en primer lugar lograr economías de escala y compartir recursos colectivos en términos de asistencia técnica, capacitación, generación y análisis comparativo de los indicadores de desempeño, intercambio de experiencias, etc. Permite en segundo lugar cierta integración financiera, en particular en cuanto a administración de liquidez, un elemento central en el funcionamiento de instituciones movilizándolo depósitos. Se contempla que el manejo de liquidez sea apoyado con el funcionamiento de un fondo especial que permitirá a los Microbancos acceso a mejores tasas de interés en el mercado de dinero.

3.4 Microbanco: la experiencia en Álvaro Obregón

Bajo este esquema, se creó en el municipio Álvaro Obregón en 2004, el primer *Microbanco* a iniciativa de un grupo de personas de la región y apoyadas por el gobierno estatal y municipal, así como por organizaciones no gubernamentales a las cuales se tiene acceso a través de la red nacional de microbancos, a la cual está incorporado.

El microbanco tiene actualmente cerca de mil socios⁴⁶ y otorga créditos que van de los 1,000 a los 30,000 pesos. Los requisitos se ajustan a la filosofía de los microbancos, lo que hace accesible a personas de muy bajos ingresos, poder acceder a recursos financieros. Cada crédito se ajusta a la necesidad y capacidad de cada persona y el plazo máximo de otorgamiento es de hasta un año. En relación al ahorro, las personas tienen la obligación de abrir una cuenta de al menos 50 pesos y basado en su ahorro y en la formación de capital social, es

⁴⁶ Datos de un trabajo de investigación de la facultad de Economía de la UMSNH.

como se otorgan los préstamos. Otro servicio que brinda este microbanco, es el envío de dinero desde el extranjero.

Este tipo de institución, se preocupa por la formación de capital social en las comunidades en las ofrece su servicio (característica que las cajas populares han adoptado, pero con menor compromiso), sin embargo su esfuerzo aún es muy pequeño y no se ha institucionalizado ni tomado realmente fuerza en los sectores populares, por lo que es difícil considerar que en este momento ayude en forma significativa en la disminución de pobreza de Estado. Desde mi punto de vista, su estructura es muy similar a lo que ha creado el ICICI Bank en la India, pero requiere de miembros dispuestos arriesgar capital en espera de un buen rendimiento para que podamos considerar que ésta, pueda ser una institución que coadyuve al desarrollo sustentable del sector popular.

3.5 Compartamos, “Oportunidades financieras”

Compartamos, esa empresa social (Sociedad de Objeto Limitado en sus inicios y actualmente constituida como Institución de Banca Múltiple) cuya Misión es la de generar oportunidades de desarrollo en segmentos populares, fundamentada en módulos innovadores y eficientes a escala masiva y en valores trascendentales, que creen una cultura externa e interna, logrando relaciones permanentes de confianza y contribuyendo al desarrollo social.⁴⁷

En los 80's las microfinanzas surgen como una herramienta efectiva para promover el desarrollo en los sectores populares. Las microfinancieras ofrecen servicios como: Crédito para capital de trabajo, Crédito al consumo, Crédito para mejoras de vivienda, Planes de ahorro y seguros a segmentos populares. Así, en 1990 nace compartamos, ofreciendo al mercado, crédito para crear micro-empresas y promover capital de trabajo para micro-empresas, este crédito se le

⁴⁷ Datos tomados de su página: www.compartamos.com.mx

denominó “*Generador de ingreso (GDI)*”. En 1999, debido a la demanda de servicios que tuvo la empresa se vio en la necesidad de acceder a fuentes de financiamiento. En el 2000 se constituye la Financiera Compartamos, Sociedad Financiera de Objeto Limitado para como entidad financiera tener más acceso al crédito y apoyar con financiamientos en zonas rurales y urbanas. En el 2002 emite Certificados Bursátiles en la BMV y con ello es la primera empresa de microfinanzas en emitir deuda en el mercado bursátil con garantía propia. En estas operaciones, la empresa intermedia entre grandes inversionistas y los segmentos populares, actividad que no había sido realizada anteriormente. En el 2005, la empresa sólo ofrecía créditos para capital de trabajo, entonces buscó diversificar sus productos ofreciendo a sus clientes, servicios de ahorro, seguros y crédito; y para el 2006 se transforma en una Institución de Banca Múltiple.

Por su calidad, ha obtenido algunos premios y reconocimientos a través de los años. Las Alianzas principales con las que cuenta, son:

- Red Acción Internacional, en Boston
- Microfinance Network, en el D.F.
- ProDesarrollo. Finanzas y Microempresa, en el D.F.
- Asociación de Bancos de México

Los productos que en la actualidad ofrece:

- *Crédito Generador de Ingresos*. Es un crédito paralelo para clientes con crédito vigente en GDI con motivo de incrementar el ya existente, se requiere un aval con un crédito GDI vigente también. Va dirigido a Mujeres, de un grupo de 12 personas, y su garantía es solidaria.
- *Grupo solidario*. Son créditos dirigidos a hombres y mujeres que se agrupan de 3 a 8 personas y su garantía es solidaria.
- *Crédito Individuo*. Es un crédito personal para hombres y mujeres y cuya garantía es prendaria y personal.
- *Seguro de vida voluntario*. Para clientes que tengan al menos un ciclo de negocios con la empresa con GDI, dirigido a mujeres con diferentes

características, acorde a las necesidades del cliente. Tienen una vigencia de 19 semanas.

Compartamos, es un claro ejemplo de que sí es negocio hacer negocio con los “pobres”. Es una empresa que de estar apoyada únicamente con fondos gubernamentales en la actualidad se financia a través de mercados bursátiles en forma eficiente y que empieza a tener un crecimiento en sus ingresos en forma significativa, para sus socios.

Existen otras instituciones de ahorro y crédito que en el Estado de Michoacán, sin embargo las instituciones que se han mencionado ofrecen un parámetro muy claro de lo que este sector brinda al sector popular en cuestión de ahorro y crédito con la intención de aminorar la pobreza del estado.

CAPÍTULO 4

Estrategias para el establecimiento de redes locales de desarrollo de la banca social, como negocio rentable que sirva a las comunidades más pobres.

4.1 Diagnóstico de los esfuerzos locales que buscan el desarrollo y la disminución de la pobreza en el estado de Michoacán.

En el estado de Michoacán, la búsqueda del desarrollo social y rural se lleva a cabo a través de los diferentes Programas que tiene implementado el Gobierno del Estado de Michoacán. Cada uno de ellos tiene muy diversos objetivos, pero en su conjunto buscan el aminoramiento de la pobreza y el desarrollo social y rural de la población del estado. Cada programa se encuentra financiado a través de los diversos Fondos, propios del Gobierno estatal o federal, o de instituciones como FIRA⁴⁸, Nacional Financiera (NAFINSA) y Banco de Comercio Exterior, entre los más importantes. La colocación de los recursos financieros a las comunidades, sociedades o personas, se hace a través de diversas instituciones financieras. Las más comunes son la Banca tradicional (de desarrollo o comercial) y algunas veces utilizan otras instituciones como Uniones de crédito, Sociedades financieras de Objeto Limitado (Sofoles), Arrendadoras financieras, Almacenes Generales de Depósito, Agentes PROCREA, Empresas de factoraje o las Financieras Rurales.

Programas de apoyo financiero⁴⁹

Nombre del Programa: Impulso Productivo de la Mujer

Origen: Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)

Objetivo: Disminuir la pobreza de la población rural y urbana, con **capacidad de productiva y organizativa** y vocación empresarial.

⁴⁸ FIRA: Fideicomiso Instituido en Relación a la Agricultura, pertenece a Banco de México

⁴⁹ Fuente: Secretaría de Planeación y Desarrollo Estatal

Sector al que va dirigido: Pecuario, forestal, pesquero, acuícola, agrícola, agroindustrial, extractivo, industrial, comercial y de servicios.

Este programa busca disminuir la pobreza en zonas de media, alta y muy alta marginación con acceso limitado o nulo al crédito formal, proporcionando apoyo financiero para capital de trabajo y activos fijos (en el rubro de gastos de inversión diferida, no se financia terrenos ni para pagos de pasivos). Los créditos que se otorgan son recuperables a valor nominal más un 6% de interés anual fijo y simple. FONAES apoya hasta con el 80% del valor total del proyecto y los créditos van de \$30,000 a \$300,000 pesos.

Nombre del Programa: Fondo de garantía agropecuaria complementaria para el estado de Michoacán (FOGAMICH)

Objetivo: Coadyuvar a la capitalización del sector rural en la entidad, mediante el fomento del financiamiento bancario, otorgamiento de créditos directos y la participación en el desarrollo de proyectos viables técnico, social y económicamente.

Sector al que va dirigido: Agrícola, acuícola, forestal y/o agroindustrial.

Este programa opera en tres vertientes, la primera como Fondo de Garantía en el otorgamiento de créditos, la segunda como Fondo de Refinanciamiento y la tercera como Fondo de Capitalización Accionaria. Se otorga a través de créditos de Avío y Refaccionarios los cuales van de 24 meses a 5 años cobrando la tasa de CETES y la garantía en el de avío es de 15:10 y en el refaccionario de 2:0 a 1:0. FOGAMICHA apoya con garantía del 30% al 50% del crédito, otorgando a una persona física hasta \$50,000 pesos y a una persona moral desde \$15,000 por integrante hasta \$600,000 pesos.

Nombre del Programa: Financiamiento para la modernización y el equipamiento empresarial.

Institución: Nacional Financiera (NAFINSA)

Objetivo: Financiamiento a empresas y pequeños empresarios para la compra de equipo y maquinaria.

Nombre del Programa: Fondo de apoyo a la actividad artesanal (FAAAR)

Institución: FOMICH

Origen del programa: La Casa de las Artesanías (CASART)

Objetivo: Financiamiento dirigido a los artesanos productores michoacanos que requieran recursos económicos para incrementar o mejorar su producción de manera que contribuya a elevar su nivel de vida y preservar las tradiciones de Michoacán.

Los tipos de créditos que se otorgan bajo este esquema son:

1. Avío, para materia prima y pago de trabajo. Créditos de \$500 s \$3,000 pesos, con un interés anual del 10% e intereses moratorios del 5% fijo sobre la mensualidad vencida.
2. Refaccionario, para la compra de herramientas, maquinaria y equipo, así como para el mejoramiento de las instalaciones físicas. Este crédito se otorga a 12 meses con dos de gracia, y se liquida en pagos mensuales que incluyen capital e intereses.

Nombre del Programa: Programa de Apoyo al Empleo (PAE) – Proyectos de Inversión Productiva

Institución. Secretaría del Trabajo y Secretaría de Desarrollo Económico

Programa dirigido a todas aquellas personas desempleadas o subempleadas, de 16 años o más, a la población vulnerable o en desventaja económica, interesadas en iniciar o consolidar un proyecto productivo generador de empresas, sin acceso al crédito formal. Los montos van de \$15,000 a \$100,000 pesos,

Nombre del Programa: Esquema Simplificado de Financiamiento a la Pequeña y Mediana Empresa.

Institución: Banco de Comercio Exterior (BANCOMEXT)

Objetivo: Apoyo a personas físicas y morales con recursos financieros para capital de trabajo y equipamiento.

Existen otros Programas, tales como:

- Programa de Financiamiento Rural, de FIRA.
- Esquema de Financiamiento para el pequeño exportador, de BANCOMEXT.
- Programas del Fondo Mixto para la Reactivación del Desarrollo Económico del estado de Michoacán (FOMICH), como PYME – FIDERMEX.
- Programa de Apoyo para la Capitalización al Comercio, la Industria y los Servicios (ACCIS) de FONAES.
- FOMAGRO, Fondo de riesgo compartido para el fomento de la agroindustria en colaboración con la SAGARPA y FIRCO. La aportación es desde \$2, 000,000 de pesos.
- Programa de Desarrollo Forestal, PRODEFOR en colaboración con la Comisión Forestal de Michoacán, CONAFOR.
- CODECO, es un programa de desarrollo sustentable que une los esfuerzos de migrantes, comunidades rurales y Gobierno para la promoción de negocios en el campo rentables y de crecimiento social y económico.

Las Instituciones financieras colocadoras de créditos, tienen como objetivo en general apoyar la modernización de los sectores rurales ofreciendo servicios financieros que mejoren la calidad del trabajo, producción y vida de las personas, comunidades y empresas involucradas en los sectores rurales. El financiamiento que otorgan básicamente va encaminado a satisfacer las necesidades de:

- Capital de trabajo
- Reemplazo y/o modernización de maquinaria y equipo
- Incrementar la capacidad instalada
- Financiar proveedores.

En general estos financiamientos se realizan a través de créditos de Habilitación o Avío, Refaccionario, Simple, y Simple revolvente. Se financian tanto a personas físicas como a personas morales, pero algo importante es que éstas cuenten con experiencia comprobable en el ramo al que incursionen (estados financieros, declaraciones de impuestos, etc.), estén registradas en la SHCP y tengan garantías hipotecarias (de preferencia) que otorgar.

Como se puede observar, aún que se hacen grandes esfuerzos para aminorar la pobreza y buscar el desarrollo social y económico con estos programas, la forma en la que se hace llegar los recursos se evalúa en forma tradicional, toda vez que la mayoría de los financiamientos que se otorgan buscan que los beneficiados puedan ofrecer garantías hipotecarias o al menos prendarias que sirvan de aval en el otorgamiento de los recursos financieros. En algunos de los programas ponen cierta importancia a la capacidad organizativa de las personas, pero aún así la parte de las garantías siempre tiene un peso mayor que la de la formación del capital social en los individuos de las comunidades. Asimismo, esta capacidad debe estar ya desarrollada en las comunidades y se observa realmente poco apoyo en la educación y capacitación de las comunidades en forma continua para la creación de un capital social formal en las mismas.

4.2 Estrategias de desarrollo de redes locales de la banca social, para acceder a un nuevo mercado meta: las comunidades rurales.

Las condiciones macroeconómicas en México han permitido el incrementar la participación de los intermediarios financieros no bancarios. Paulatinamente, a partir del sexenio de Zedillo y en tanto que a partir de entonces se ha mantenido cierta estabilidad en las cifras macroeconómicas nacionales (índices de inflación, desempleo, tasas de interés, etc.), se ha satisfecho cierta demanda de crédito, pero aún existe una gran demanda insatisfecha en este rubro.

De acuerdo con los datos del Banco Mundial, en nuestro país las instituciones financieras amebas han colocado 2% del crédito que requieren las micro, pequeñas y medianas empresas, mientras que se calcula existen alrededor de 10 millones de clientes.⁵⁰

El sector financiero no bancario ha tomado cierta participación en este mercado. Algunas Sofoles como Finsol han reportado que otorgan créditos que van desde los 500 hasta los 150,000 pesos para financiar proyectos productivos y que el 90% de sus clientes solicitan créditos comunales, cuyo monto promedio asciende a 3,700 pesos.

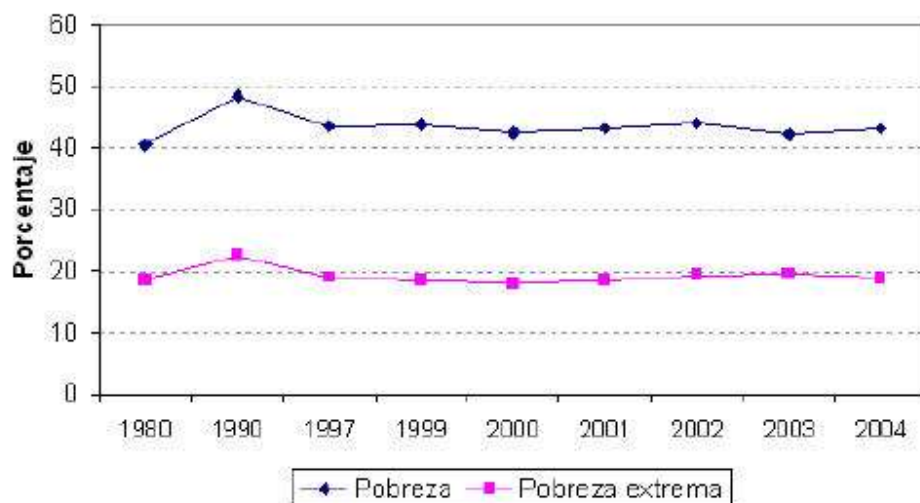
En la actualidad, no existe evidencia de colocación de créditos a comunidades a través de la Banca Social en el Estado de Michoacán. Los diferentes sectores financieros de la economía del Estado han desarrollado diversos mecanismos y dado continuidad a los ya existentes en materia de financiamiento al sector rural, todo con un objetivo primordialmente social y económico (son pocos los programas de apoyo que se otorgan a fondo perdido: “*crédito-subsidio*”). Bajo este esquema, la banca social debe incursionar en este mercado para fijar objetivos

⁵⁰ CARRILLO Claudia, “Aumentan ofertas crediticias para mipymes”. El Economista, 27 de agosto de 2007.

sociales y de crecimiento en un mercado aún más grande (el de los realmente pobres) pero al cual debe acceder con condiciones muy específicas.

La población total de México según el último conteo de la población (2005), es de 103 millones de personas. De éstas, casi un 60% de la población (60 millones de mexicanos) viven en pobreza y 20 millones de ellos se encuentran en pobreza extrema y con muy alta marginación (viven con menos de un dólar al día y en condiciones precarias de vivienda y servicios).

Según datos de la CONAPO⁵¹ la disminución de la pobreza en América Latina y el Caribe se ha prácticamente estancado, lo que equivale a decir que hoy en día, del total de la población que habita en esta región, viven en condiciones alarmantes. De esta población, 224 millones de personas viven con menos de dos dólares al día (umbral de pobreza) y de éstas, unos 98 millones de personas (19,4% de la población) se encuentran en situación de pobreza extrema o indigencia, es decir viven con menos de un dólar al día. Ver el gráfico de la evolución de la pobreza extrema en América Latina y el Caribe 1980-2004 (porcentaje de la población total).



Fuente: CEPAL, Panorama Social de América Latina 2003-2004.

⁵¹ CONAPO: Consejo Nacional de la Población

Con los datos anteriores podemos decir que es realmente preocupante el panorama que se tiene en relación a los esfuerzos que se hacen para disminuir la pobreza en los países en vías de desarrollo. Como se ha visto, el gobierno ha instaurado diversos programas de desarrollo social cuya finalidad es la de apoyar a la población en condiciones de vida más injustas, sin embargo, lo que se observa, es que esto no ha ayudado en mucho a disminuir la pobreza de la población, y que ésta se ha ido estancando. Cabe mencionar que no se puede esperar que el Gobierno Federal subsane individual y aisladamente estos problemas. Debe haber un compromiso más allá de otras instancias, en este caso los organismos privados. Estos programas usualmente fomentan el desarrollo social, pero no van aliviar la pobreza de una población de 20 millones de habitantes en nuestro país, ahí el compromiso de las instituciones privadas a comprometerse en apoyar proyectos productivos de sectores menos privilegiados para buscar combatir esta prioridad en los países como el nuestro.

Según estadísticas de la CONAPO el número de microcréditos colocados en los últimos años a través de SOFOLES-SOMES son los siguientes:

Tabla 6

AÑO	MICROCRÉDITOS				
	CREDITOS PRONEGOCIO	FINANCIERA FINSOL	FINANCIERA COMPARTAMOS	CONSERVA	TOTAL MICROCRÉDITOS
2001	0	0	1,862,868	0	1,862,868
2002	0	0	3,744,180	0	3,744,180
2003	0	0	6,341,249	0	6,341,249
2004	0	0	9,424,231	0	9,424,231
2005	302,811	556,225	17,422,942	0	18,281,979
2006	5,600,340	5,039,217	9,435,944	0	20,075,501
2007	3,883,062	4,146,027	0	0	8,029,089

Fuente: Elaboración propia con datos de las estimaciones de la CONAPO.

Número de créditos otorgados a diciembre de cada año, excepto 2007 que está tomado al 30 de junio

La empresa financiera con mayor número de créditos colocados fue la Financiera Compartamos, quien después se convirtió en una Institución de Banca Múltiple por lo que su colocación como SOFOL se transfirió al mercado ocupando su espacio los créditos de Pronegocio y los de la Financiera Finsol. Los créditos fluctúan entre los \$1,000 a los \$4,500 pesos y su recuperación ha sido buena en términos generales, sin embargo solo se han otorgado en zonas urbanas y suburbanas. Si se colocaran créditos en zonas rurales, el mercado potencial podría crecer significativamente.

Según datos del INEGI, el estado de Michoacán de Ocampo cuenta con un total de 113 municipios, con una población total del estado de casi 4 millones de personas. Del total de estos municipios⁵², el INEGI reporta 40 de ellos con índices

⁵² En el anexo se encuentra la tabla completa de los municipios que se encuentran en Michoacán con los datos con lo que se determina el grado de marginación que tienen.

de pobreza y pobreza extrema (población con alta y muy alta marginación) como se puede observa en al Tabla 5

Tabla 7

Entidad Federativa	Población	# de Municipios	%
Michoacán de Ocampo	3 966 073	113	100%
Población con alta marginación	573 559	5	14%
Población con muy alta marginación	602 475	35	15%
total de la población con marginación	1 176 034	40	30%

Fuente: Elaboración propia con datos de las estimaciones de la CONAPO con base en el *II Censo de Población y Vivienda 2005 y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005 (IV Trimestre)*

Este millón de habitantes son el mercado al que se quiere llegar o al menos al 60% de esta cifra (la población con marginación alta). Morelia cuenta con Instituciones financieras que prestan servicios básicamente en zonas urbanas. La banca social (Caja Populares) no reportan sucursales en las zonas rurales de mayor marginación. Esto nos da una proporción baja de cobertura en zonas rurales, mercado que las entidades financieras de ahorro y préstamo estarían en condiciones de cubrir. Es un trabajo que no se puede hacer en forma individual, para ello se requiere de organización, asociación e innovación en las formas de hacer llegar los servicios financieros a las comunidades. Así como de una estructura bien organizada y metas específicas a lograr.

En base a lo anterior y a la experiencia de entidades nacionales y extranjeras, a continuación se presentan tres estrategias para que la Entidades Financieras de Ahorro y Crédito sigan, con la finalidad de desarrollar negocios económicamente viables desde el punto de vista comercial en el mercado de la base de la pirámide (los pobres).

Estrategia 1. Aumentar la penetración financiera y bancaria en zonas rurales mediante formas innovadoras para definir puntos de distribución en el Estado de Michoacán.

- a. Establecer en forma sistematizada, una ruta financiera de negocios para distribuir los servicios financieros en las comunidades. Enfatizar la importancia del tamaño de la población, los servicios con los que cuenta, su actividad principal, etc.
- b. Establecimiento de alianzas con miembros de la comunidad, con sus proveedores o con Instituciones gubernamentales que proporcionen otros servicios o productos a la localidad, con la finalidad de hacer economías de escala.
- c. Iniciar la búsqueda de métodos eficientes y costeables de banca virtual, que permita a los empleados de las entidades, hacer llegar los servicios financieros a las comunidades en un entorno de seguridad y confianza para ambas partes. (Cajeros automáticos, Autobús-banco, cajeros móviles, tarjetas digitales inteligentes, etc.)
- d. Fondeo exitoso de recursos financieros a través de estrategias nuevas para la banca social, pero comunes en la banca tradicional como lo es a través de los diversos mercados financieros, como los son el mercado de dinero (colocación de pagarés a mediano plazo, como lo hace la Financiera Compartamos), el mercado de capitales o el de derivados y el dar empuje al surgimiento del mercado que desde la época de Salinas de Gortari tuvo su apoyo, pero que a la fecha no ha generado productos ni servicios, y es el de la bolsa agropecuaria y agrícola.
- e. Aprovechar los trabajos de la Secretaría de Desarrollo Social y de los Bancos Comunitarios en materia de formación de Grupos Solidarios (GS).

Estrategia 2. Prepararse para reaccionar al mercado rural.

- a. Definición del Mercado Meta al que se va a llegar. Relacionar en forma detallada la forma en la que se seleccionarán los GS, sus integrantes, las reglas a seguir, etc.
- b. Diseño y desarrollo de la estructura de un Programa de Desarrollo de Negocios en Zonas Rurales. El personal, sus categorías, obligaciones y responsabilidades, jerarquías, formas de comunicación, características de cada puesto, etc.
- c. Diseño y desarrollo de programas de administración y contabilidad para el manejo del Programa.
- d. Diseño y desarrollo de manuales de políticas y procedimientos para la toma de decisiones.
- e. Capacitación y sensibilización del personal a cargo del proyecto.
- f. Elaboración de programas de capacitación para los miembros líderes de los GS en las comunidades (en colaboración con organismos Institucionales y/o gubernamentales)
- g. Preparación del estudio de viabilidad financiera (Proyección de los ingresos y los egresos del proyecto) con la finalidad de dar certidumbre a la Entidad Financiera.
- h. Definición de un Portafolio de servicios básicos, con la posibilidad de expansión en la medida que programa local crezca (en función del ahorro-crédito).

Estrategia 3. Enfoque de Mercado. Pensar en los pobres como empresarios con capacidad creativa y de pago, así como en consumidores y clientes potenciales con necesidades específicas y sentido de valor.

- a. Identificar las características del mercado meta, ratificar la existencia de una necesidad financiera insatisfecha.
- b. Determinar la cantidad de servicios que la entidad puede ofrecer y la comunidad adquirir.
- c. Definir la estrategia a impulsar para la apertura de negocios en las diferentes comunidades.
- d. Determinar los medios para hacer llegar a los GS el servicio. Los canales de distribución.
- e. Identificar y cuantificar los riesgos que el servicio corre de no ser aceptado.

En el siguiente capítulo se presenta la propuesta técnica que como resultado de la anterior investigación se está ofreciendo al mercado.

CAPÍTULO 5

Propuesta técnica para el otorgamiento de crédito a empresas sociales a través de las instituciones que conforman la banca social.

Desde una perspectiva comercial, podemos pensar que el número de personas que viven en alta marginación es un mercado poco viable debido a su baja capacidad de consumo y su minúsculo poder de compra. Las estrategias de la banca popular, van en función de ofrecer servicios financieros formales a ese sector de la población que carece de ellos, además de asegurar que el ahorro popular se canalice formalmente hacia las actividades productivas desarrolladas en la población. Por ello su reciprocidad en el manejo del ahorro-préstamo.

En la actualidad, según datos de Bansefi, en el país sólo 37% de PEA tiene acceso a los servicios financieros de la banca comercial; 15% tiene posibilidades muy limitadas y es atendido por lo que conocemos como la banca social; al otro 13% lo recoge la banca de desarrollo, mientras que el 35% restante no cuenta con ese acceso. El crédito otorgado por la banca de desarrollo representa el 22% del crédito colocado a través de la banca comercial y el de la banca social menos de la cuarta parte de éste⁵³. Con ello la intermediación de las cajas populares representa menos del 10% de crédito otorgado en el país, con un mercado con grandes oportunidades de crecimiento y con al menos ese 35% de población como mercado meta.

⁵³ INEGI, información estadística de Banco de México (20 de Septiembre de 2007)

5.1 Estructura organizacional de las empresas que otorgarán este tipo de financiamientos

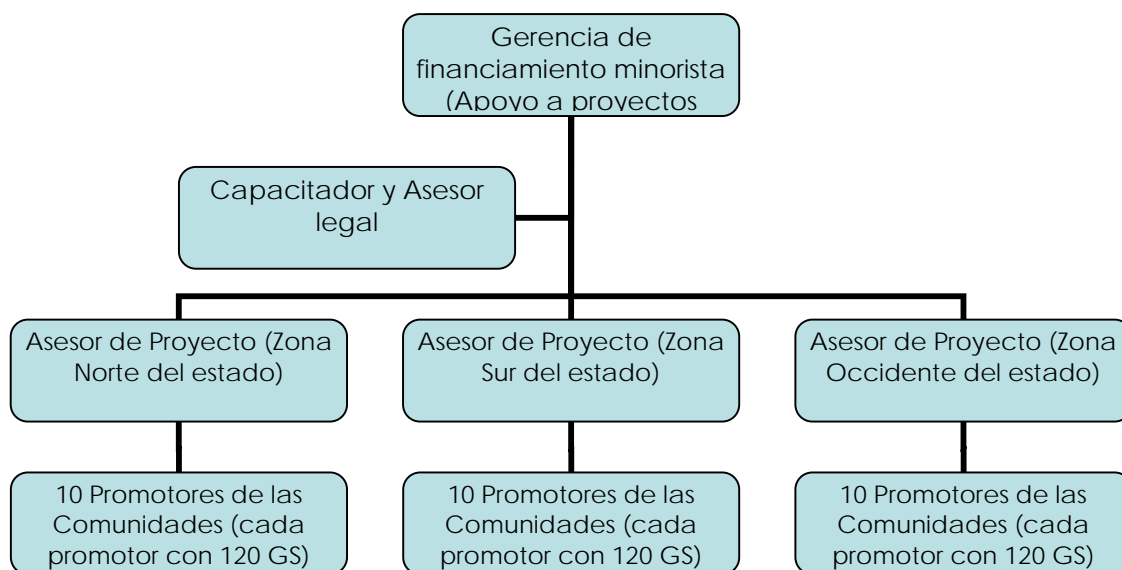
Para que las estrategias anteriormente mencionadas funcionen, las instituciones financieras (SOCAP's) deberán de tener una verdadera vocación de servicio y de desarrollo, en este sentido la estrategia es muy viable debido a que las Cooperativas y la banca social en general, son entidades sin fines de lucro y con vocación de servicio a favor de la comunidad, lo cual se demuestra fácilmente con la creación de sus fondos sociales, por lo que parte de los rendimientos obtenidos usualmente se van (y deberán de ir) en beneficio de la sociedad a su alrededor, lo que a la larga genera confianza y lealtad en sus socios y clientes.

Bajo esta perspectiva, la banca social debe innovar mecanismos de captación y colocación de recursos financieros entre los más pobres y en las zonas rurales estratégicas de desarrollo social. El objetivo del proyecto de esta banca social deberá de ser el de:

“Identificar y apoyar las iniciativas de los pequeños grupos de ahorradores en la puesta en marcha de proyectos productivos, con la finalidad de financiarlos para mejorar las capacidades y reducir la pobreza de este sector al participar en el desarrollo propio y el de su comunidad. Formar capital social en materia de ahorro, constancia y compromiso en los grupos. Encontrar el equilibrio financiero y la sustentabilidad económica de los proyectos”

Propuesta Técnica de Operación

El primer paso debe ir encaminado a desarrollar una **estructura formal** de banca minorista para atender a estos **grupos sociales**. La estructura estará formada con una jerarquía de tres niveles únicamente la cual se forma de la siguiente manera:



Cuadro 3. Estructura organizacional propuesta del departamento especializado en microcréditos

Cada entidad financiera, deberá de crear un departamento especializado en *microcréditos y formación de grupos sociales*. La finalidad del departamento será la de responsabilizarse del ahorro y la evaluación económica de los proyectos, así como la de promover la formación de grupos sociales. El responsable de este departamento será el **Gerente del departamento de proyectos de inversión de grupos sociales**, y su función será la de dirigir, asesorar y supervisar la labor de los *Asesores* a su cargo, así como de la verificación de que los créditos a otorgar cumplan con los requisitos requeridos y por lo consiguiente proceder a su autorización. A partir de este punto, es importante que la Institución financiera, tenga personal profesionalizado, con capacidad de tomar decisiones y asesorar a los empleados a su cargo y a los miembros de los grupos sociales en formación.

Los **Asesores de proyecto** tendrán la responsabilidad de contactar e identificar a las *Promotores* de la comunidad, capacitarlos en el manejo de la documentación para el registro de los ahorros y los créditos, realizar visitas domiciliarias periódicamente, auditar a los grupos sociales (en su administración y su actividad financiera de ahorro y crédito), documentar las operaciones realizadas en cada grupo social, asesorar y solucionar problemas que surjan en el proceso de

inversión y de financiamiento. Tendrá asimismo, la obligación de promover la conformación de grupos de autoayuda solidarios, y según las experiencias del Banco Rural y Cemex, podrá ser responsable de asesorar al menos 6 *Promotores* (de 6 a 10) los cuales tendrán la posibilidad de coordinar 120 grupos de autoayuda solidarios (10 grupos por mes).

Finalmente, los **Promotores de las comunidades**, serán los responsables de la creación de los grupos solidarios de autoayuda. Estas personas formarán en los grupos, la responsabilidad colectiva a través de su enseñanza en el ahorro, el préstamo de lo ahorrado y la solicitud de préstamos con responsabilidad. Será ideal que los promotores sean en su mayoría mujeres y trabajarán por comisión, la cual dependerá del número de socios que logren inscribir al programa y de la eficiencia en el ahorro y pago de sus grupos solidarios formados.

Las características que deberán de tener los **grupos solidarios de autoayuda**, serán los siguientes:

1. Cada grupo solidario estará formado entre 5 y 10 individuos (mujeres de preferencia ya que son las principales impulsoras del ahorro familiar), mayores de edad, que contribuyan a los ingresos de una familia y cuyo ingreso los sitúe en el nivel de pobreza.
2. Los grupos de autoayuda nombrarán a un líder, el cual se encargará de recolectar las cuotas, entregarlas a la entidad financiera, efectuar reuniones semanales.
3. Se nombrará también un secretario, quien será el encargado de registrar los ahorros y los pagos de préstamos semanales, de la lista de asistencia de los integrantes y de llevar una bitácora con los acuerdos tomados en las reuniones (las cuales no serán de más de 30 minutos).
4. Ya conformado el grupo, la entidad financiera tendrá la obligación de capacitar a los líderes y secretarios, en relación a los conceptos de ahorro, crédito, evaluación de sus proyectos y la banca en general, haciendo

énfasis en la idea de que el ahorro les permitirá salir de la pobreza, porque reduce su vulnerabilidad al consumo y a las eventualidades.

5. Los grupos deberán crear un ahorro semanal durante 6 meses, para que puedan ser evaluados por la entidad financiera con un proyecto financiable.
6. Luego de 6 meses de capacitación y el monitoreo de la regularidad de sus reuniones y de la captación efectiva del ahorro, el grupo podrá acceder a un crédito.
7. Los miembros del grupo son los que evalúan el crédito preliminarmente y ellos son los que deciden a quiénes se le debe de proporcionar.
8. La aprobación final del crédito la hace la entidad financiera.
9. Todos los miembros del grupo se avalarán entre sí, con lo que se conformará la garantía social que se documenta en el registro del grupo solidario.
10. Se elaborará un reglamento de sanciones y multas en caso de incumplimiento de los términos de las obligaciones de los miembros del grupo.

5.2 Estrategias de operación.

Los funcionarios de la entidad financiera, serán los responsables de la apertura de cuentas grupales de ahorro donde se depositarán los ingresos semanales de los grupos solidarios de autoayuda, que serán entregados periódicamente por los promotores de las comunidades a la entidad financiera, para ello se establecerán “Centros de acopio de cuotas” en los lugares cercanos a las comunidades, o se usarán la banca de primer piso, si es que hubiere. Se elaborarán estados de cuenta globales (por Zona o Promotor, dependiendo del número de grupos) con los que los promotores trabajarán para presentar la información financiera correspondiente a cada uno de sus grupos.

Los créditos deberán de seguir los siguientes lineamientos:

1. Monto: variará en función del proyecto que se tenga, y fluctuará entre \$3,000 y \$300,000 pesos (este último monto en función de proyectos agropecuarios o del campo en general).
2. No se solicitará garantía en los créditos de hasta \$30,000 pesos.
3. La cuenta de ahorros del grupo no servirá de garantía; sin embargo el grupo solidario es responsable.
4. La entidad financiera evaluará la eficiencia de la recuperación del crédito en función de la solidaridad del grupo, su disciplina crediticia y su responsabilidad colectiva.
5. La tasa de interés variará en función del monto del proyecto.
6. Los créditos se otorgarán en un corto y mediano plazo.
7. Los pagos y depósitos del ahorro se harán semanalmente.
8. El acceso a un nuevo crédito, dependerá de la eficiencia en la recuperación del primer préstamo.
9. La entidad financiera, financiará los créditos con recursos propios y a través del fondeo de recursos con otras instituciones financieras de desarrollo como FIRA, SEDESOL, SEDUE, SAGARPA, etc.⁵⁴

Además se deberá de diseñar y desarrollar sistemas de distribución y comunicación acorde a las comunidades a las que se pretende atacar, con la finalidad de disminuir al máximo los gastos de operación del programa y hacer eficiente la distribución y recolección de los recursos financieros. Otro punto importante, es evitar al máximo la corrupción en este sistema ya que es común que se pretenda hacer mal uso de la información o de los recursos del programa; para ello es muy importante la selección, capacitación y sensibilización del equipo de trabajo con el que se pretenda echar a andar el programa en las entidades financieras. Asimismo, un mecanismo para evitar desvíos de recursos y de

⁵⁴ En entrevista hecha el 26 de septiembre de 2007 con un exfuncionario del FIRA, se definió que actualmente esta institución ha desarrollado mecanismos de crédito a través de intermediarios no financieros como lo son los grandes productores (como Lala o Bachoco) y la banca tradicional y las financieras.

responsabilidades, es el de documentar minuciosamente los sistemas de comunicación, de registros administrativos y contables, y los manuales de políticas y estrategias para la toma de decisiones dentro del programa.

Este sistema de organización pretenderá a la larga, hacer llegar recursos financieros a lugares remotos donde se requiere capacitación laboral y desarrollo de proyectos de autoempleo, en búsqueda de crecimiento en conjunto con los apoyos gubernamentales. La clave para el éxito será el aprovechar las economías de escala y el tener una perspectiva de negocios muy amplia, para poder fomentar la creación de verdaderos proyectos de inversión de montos pequeños, que aunados con los planes de desarrollo estatales, desemboquen en la satisfacción de las necesidades básicas de cierto sector de la población y promuevan el crecimiento sostenido en estas comunidades.

Formación del Capital Social, formas de evaluación

El capital social en las comunidades, se basa principalmente en la responsabilidad de los grupos. Para lograr su formación es importante dejar claro en las comunidades que una forma de lograr acceder al crédito es a través de su organización eficiente y del cumplimiento de las tareas que las entidades financieras les darán para en un mediano o corto plazo, poder acceder a créditos sin la necesidad de tener un bien que funcione de garantía de dicho financiamiento. Como se mencionó anteriormente, estas tareas entre otras, consisten en:

- Realizar reuniones semanales
- Ahorrar semanalmente
- Elaborar proyectos de inversión
- Evaluarlos para identificar cuál es que se va a financiar primero
- Pagar puntualmente los financiamientos, ya que se hayan otorgado.

Para poder evaluar que realmente exista un compromiso solidario del grupo, y que se esté cumpliendo con hacer llegar los recursos a la población más necesitada, se aplicarán ciertos cuestionarios a las comunidades sujetas de formación de grupos solidarios y a los grupos solidarios ya formados. A continuación se presentan algunos formatos que servirán de base para que se pueda llevar a cabo esa evaluación, así como la metodología de calificación que nos permita conocer si éstos formarán parte del sector al que se quiere atacar y si se está cumpliendo con los requisitos mínimos de solidaridad que nos demuestren que en los grupos existe ya un capital social formado que permita servir de garantía al financiamiento a otorgar.

Cuestionario para medir el grado de pobreza y marginación

Los datos que se solicitarán, irán en función de medir los patrones de ingreso que tienen los individuos de la comunidad, así como los de su gasto y consumo; el resultado podrá presentar un panorama a la entidad financiera de los hábitos de los individuos y familias en las comunidades y permitirles de esta forma, pertenecer a un grupo solidario.

1. Sus ingresos familiares por semana son de:
 - a. 1 a 100 pesos
 - b. 101 a 150 pesos
 - c. 151 a 200 pesos
 - d. 201 a 300 pesos
 - e. Más de 300 pesos
2. Su gasto mensual se distribuye principalmente en:
 - a. Alimentos
 - b. Medicamentos
 - c. Educación
 - d. Diversión
 - e. Ahorro (vivienda, bancos)
 - f. Otro _____ (explique)

3. ¿Cuenta con algún bien inmueble propiedad de su familia? Si es afirmativo indique si cuenta o no con un documento que le avale su propiedad.
4. ¿Recibe dinero de algún familiar que vive en el extranjero?
5. ¿Cuál es su grado de escolaridad?
6. ¿Cuál es el grado de escolaridad de su familia? Indique el de cada uno de sus miembros
7. ¿Sus hijos van a la escuela?
8. ¿Cuál es la fuente principal de sus ingresos?
9. ¿Cuántas veces ha cambiado de trabajo en los últimos 6 meses? Identifique las razones de ello.
10. ¿Tiene o ha tenido alguna prestación laboral en sus trabajos?
11. ¿Es usted dueño de su propio negocio?
12. ¿Realiza alguna actividad social o deportiva con los miembros de su familia regularmente? Indique la regularidad
13. Su casa ¿cuenta con los siguientes servicios? Marque los que sí tiene
 - a. Agua
 - b. Baño
 - c. Luz
 - d. Tanque de gas
 - e. Otro (indique) _____
14. Su casa está construida de:
 - a. Hecha de material (ladrillo y cemento)
 - b. Tiene piso de material
 - c. Cartón y láminas
 - d. Otro (indique) _____
 - e. Indique el # de habitaciones que tiene _____
 - f. Número de personas que habitan la vivienda _____

Este cuestionario tiene por objeto, conocer el grado de pobreza y marginación de las personas integrantes de la comunidad para con ella, poder saber cuáles son

las personas que viven en condiciones de pobreza y diseñar los mecanismos necesarios para la formación de grupos sociales dentro de la comunidad.

Cuestionario para evaluar la capacidad de formación de un grupo social

El objetivo de este cuestionario es el de conocer si se está formado capital social entre las personas que integran el grupo social.

1. ¿Tiene el grupo un tamaño de entre 5 y 10 personas?
2. ¿Se considera a todos los miembros del grupo como muy pobres?
3. Alguno de los miembros del grupo, ¿ha recibido o recibe apoyo por parte de las autoridades como Procampo, Progesa, etc.?
4. Alguno de los miembros del grupo ¿ha recibido apoyo financiero de parte de otro organismo que no sea gubernamental?
5. ¿Hubo una cuota fija recolectada por mes?
6. ¿Hubo un mínimo del 80% de asistencia de todos los integrantes del grupo?
7. ¿Hay más de un 20% de analfabetización entre los miembros del grupo?
8. ¿Han utilizado los ahorros para fines de préstamo interno para los miembros del grupo?
9. ¿Cada miembro del grupo avala la responsabilidad de algún otro miembro de grupos sociales que forma la entidad financiera?
10. ¿Se han hecho propuestas de proyectos que deberían ser financiados?
11. ¿Se han evaluados los proyectos y discutido la viabilidad del pago de los mimos dentro del grupo?
12. Todos los miembros ¿son cabeza de una familia y los recursos financieros obtenidos serán utilizados en beneficio de la familia?

La función de este cuestionario es la de medir el grado de compromiso del grupo y su nivel de ingresos, para poder determinar que tienen un compromiso social,

que se avalan entre sí, que han colaborado juntos en la creación de un proyecto que mejore las condiciones de ciertas personas del grupo pero que además mejore el nivel económico de la comunidad.

Para su evaluación se diseñará una metodología utilizando la escala Likert, donde el resultado de mayor peso será el que indicará la factibilidad y el de menor valor la no viabilidad. Es importante reconocer que los cuestionarios arriba mencionados han sido diseñados en base a la investigación que hizo el ICICI Bank, quien básicamente lo que recopiló la información y la experiencia recopilada del Banco Madura al momento de fusionarse con él; y de la encuesta de pobreza del INEGI en un muy pequeño porcentaje. Estos cuestionarios deberán de servir de base para que las instituciones financieras concentren su atención en las bases del capital social y la determinación de la pobreza y desarrollen mecanismos conjuntos para su determinación.

CONCLUSIONES

El México de los 70's y los 80's era un México que apoyaba el crecimiento económico y el desarrollo del sector popular a través de la banca de desarrollo, el sistema financiero mexicano desde los 40's propició el crecimiento de estas instituciones financieras y la colocación de recursos en programas que fueran en búsqueda del alivio a la pobreza en el medio rural, utilizando esta banca de desarrollo como promotor del crédito. Ya en los 90's se empezó a vivir un cambio surgido a partir de la crisis financiera de la época, que propició la formación de un modelo bancario más focalizado y que permitió el fortalecimiento de las Instituciones Microfinancieras y su regulación. El resultado ya en el 2006 es que, de acuerdo a datos del Banco de México, este sector se ha fortalecido y financiado a las empresas a través de programas o con recursos propios, en un 59% del total de la colocación crediticia al sector empresarial, mientras que el 20% se ha otorgado a través de la banca tradicional y sólo un 3.2% del financiamiento corresponde a la banca de desarrollo.

De esta forma, se puede observar que el sistema financiero mexicano ha desarrollado nuevas e incipientes formas de negocios en mercados más adecuados a las costumbres y tipo de población que vive en México. La legislación en materia de ahorro y crédito popular cuyo objetivo primordial es el de detonar la economía popular y el desarrollo social, es muestra de ello. Existe aún mucho trabajo por hacer en materia de una Ley que fomente este desarrollo, sin embargo, la primera parte ya está hecha, al sentar las bases para la regulación de instituciones en un mismo marco legal, con reglas específicas y con propuestas de modificaciones que vaya adaptando cada vez más a las necesidades de este sector microfinanciero. Es importante señalar después de haber estudiado lo que se ha hecho en esta materia, que se requiere aún de mayor trabajo legislativo para encontrar estrategias públicas que impulsen al sector de las finanzas populares, y entienda que en países como Alemania, Canadá o España este sector (como se puede observar en los capítulos que se habla de ellos) ha llegado a tener una magnitud mayor aún que la banca tradicional, esto gracias al apoyo decidido de

los gobiernos y a una verdadera voluntad de desarrollar y consolidar un sector financiero social.

Las estrategias que ha seguido la Banca Social en otros países, como en Bangladesh o la India con el Grameen Bank o el ICICI Bank respectivamente, han demostrado que las finanzas populares son un negocio viable económica y socialmente. Algo de lo muy importante de estas experiencias es el darse cuenta de que estas entidades tienen una verdadera vocación social, que fomentan el trabajo en grupos solidarios, que tienen un nicho de mercado muy específico (el sector femenino, mujeres pobres con familia porque se ha demostrado su influencia directa en la disminución de la pobreza familiar) y que han demostrado que con mucho trabajo y una buena organización, se puede llegar a financiar al sector de los más pobres fomentando la cultura del ahorro y logrando la sustentabilidad de sus negocios. Los modelos de negocio que han desarrollado, buscan hacer clientes a la llamada base de la pirámide, proporcionando microcréditos en condiciones justas para los grupos, a través de economías de escala, abatimiento de costos por la especialización de las tareas y la capacitación de sus equipos de trabajo. Con esto logran ofrecer al mercado de los más pobres, instrumentos financieros accesibles y fomentar la cultura del ahorro-crédito en sus clientes como herramienta indispensable para poder emerger de la pobreza en la que se encuentran y tener la posibilidad de desarrollar verdaderos micro negocios o proyectos individuales o colectivos financiados a corto y mediano plazo.

Estos modelos de negocios han sido copiados o simulados en muy diversos lugares, no siendo la excepción México. En el Estado de Michoacán, se tienen algunos ejemplos, entre los que podemos nombrar los Bancos Comunes, o las Instituciones dedicadas a las microfinanzas como lo son: Compañías y Pronegocios, quienes han adoptado parte de los modelos internacionales para fomentar el desarrollo social a través de los microcréditos con la finalidad de hacer negocio y contribuir a la disminución de la pobreza.

Asimismo, existen por supuesto, los Programas a cargo de la Secretaria de Planeación y Desarrollo Estatal, que tienen como principal objetivo financiar proyectos productivos en sectores más necesitados del estado, para lograr un crecimiento y desarrollo social en las zonas rurales principalmente y en los sectores con mayores carencias económicas del estado. Estos Programas canalizan recursos económicos a través de financiamientos a los sectores de menor ingreso de la población del estado, como los son los dedicados a las mujeres organizadas en grupos solidarios, o a los artesanos del estado o a los pequeños productores del campo. El problema principal de estos programas, es que manejan recursos financieros etiquetados, con poca flexibilidad para hacer cambios en su destino, y que difícilmente logran satisfacer las necesidades de financiamiento de la población rural que habita en zonas alejadas a la capital del estado. Las Instituciones a cargo de este tipo de Programas, cuentan con poco personal de campo que realmente haga la labor de colocación de estos financiamientos. Su gran debilidad es que se han desarrollado mecanismos para que estos créditos sean colocados a través de la banca tradicional y se ha dejado a un lado el trabajo de campo, donde se busca conocer las necesidades de la población rural y proponer los financiamientos adecuados a sus condiciones de vida y de pago. Además difícilmente se promueven la cultura del ahorro ni la educación financiera en estas zonas. Los recursos que se manejan, al ser recursos provenientes del sector gubernamental, tienen un muy bajo espíritu de negocio en materia de rentabilidad y recuperación de los mismos. Se ha desarrollado la parte técnica y financiera, pero se ha dejado a un lado la parte social de este tipo de financiamientos, por falta de visión o tal vez por falta de personal adecuado para el desarrollo de negocios en este sector.

La Banca social en Michoacán identificada como Cajas Populares de ahorro y préstamo, tiene su principal representación en la Caja Morelia Valladolid y la Caja Libertad. Estas dos Instituciones han enfocado sus esfuerzos en la captación del sector medio de la población y los financiamientos que otorgan, en su mayoría van encaminados al consumo. Estas Instituciones financieras, han adoptado

mecanismos de promoción y captación de sus clientes (socios), similares a los bancarios y han proporcionado una muy variada gama de servicios, que van desde el instrumento de ahorro-préstamo -instrumento fundamental desde sus inicios y utilizado principalmente para el consumo-, hasta ofrecer microseguros, pagos de remesas, acceso a créditos para desarrollar ciertos proyectos (de inversión) o para la construcción o ampliación de viviendas, etc. Asimismo, han desarrollado servicios de cajeros automáticos, tarjetas de débito, pagos por nómina, entre otros. Esto ha contribuido a posicionarlas mejor en su mercado meta, que es este sector medio o bajo de la población principalmente urbana y suburbana. Los costos de operación de estas entidades, han empezado a diluirse por el crecimiento en sucursales que han tenido, y por el incremento sustancial en su captación, sin embargo, aún falta mucho trabajo por hacer, ya que una parte de su mercado meta, es también mercado de la banca tradicional, así que si no cambia sus estrategias estará compitiendo con instituciones más fuertes y con pocas posibilidades de ganar, lo cual a la larga tenderían a disminuir su crecimiento y desarrollo como entidades financieras. Sin embargo, no hay que dejar de reconocerles que han invertido a mediano y largo plazo en busca de este crecimiento, por ello están obligadas a buscar mecanismos que fomenten el incremento de su base de clientes de manera sustancial.

Es importante destacar que existe una gran brecha entre estas Cajas Populares y las más pequeñas. Estas diferencias propician graves problemas en algunas de ellas, ya que por su tamaño, capitalización y montos de captación tienen grandes dificultades para cumplir con las metas que les pide la legislación la LACP en materia de capitalización y estructura.

Por tal motivo, la propuesta que se presenta en este trabajo, va en función de proporcionar ciertas estrategias a dichas entidades para que amplíen su mercado meta y así tener un mercado meta menos competido. Sin embargo el trabajo a realizar requiere de especialización del personal, esfuerzo de estructura y de

inversión en una primera etapa, para en una segunda empezar a recoger frutos de la misma.

La Banca Social, deberá entonces reestructurar sus metas y estrategias, con la finalidad de ampliarlas hacia el financiamiento de microcréditos dirigidos al sector de personas con menos recursos en nuestro estado, así como establecer mecanismos para fomentar la educación financiera y fomentar el ahorro como base que sustente la disminución de la pobreza y el crecimiento de ciertos sectores de la población “olvidados” por la banca tradicional.

Lo primero que se propone, es definir un proyecto con metas, objetivos, recursos y tiempos específicos para la creación de un departamento en la entidad financiera, dedicado específicamente a la formación de Grupos Sociales que sean susceptibles a ser financiados a través de la filosofía de la formación de capital social, para que éste pueda ser considerado garantía de microcréditos. Esta estrategia irá encaminada al mejoramiento de las comunidades en un mediano y largo plazo, y la disminución de la pobreza del estado. Este departamento, deberá estar formado con personal altamente capacitado en el desarrollo humano, sensible, con vocación de servicio comunitario y con capacidad de visualizar negocios en los pequeños grupos. Este departamento será capaz de “bancarizar” o proporcionar cultura financiera a la población excluida del sector bancario tradicional. El objetivo mismo de la propuesta, es que a través de este personal se capacite a personas dentro de las mismas comunidades, que puedan fungir como promotores en la formación de grupos sociales de autoayuda. Estos grupos, serán capaces de formarse como grupos solidarios que inicien un ahorro grupal y organizados de tal forma que entre las personas integrantes de los mismos, fomenten la solidaridad y la confianza, para que se avalen ante la institución financiera. Este capital social formado en un periodo corto (de 6 meses a 1 año) será susceptible de ser evaluado y poder asimismo acceder a microcréditos para financiar los proyectos de inversión que el mismo grupo evalúe y proponga.

Algo importante de este departamento, es la definición cuidadosa de metas y objetivos, así como la selección, el reclutamiento y la capacitación de personal humano con vocación de ayuda para la formación de grupos sociales de autoayuda. Posteriormente se procederá a la formación de un equipo que evalúe la viabilidad de los proyectos mediante un análisis económico y social del desempeño de los grupos solidarios. Este departamento, deberá de desarrollar un buen plan de una logística y prospección de clientes, en esta etapa es importante que se apoyen con la información que ya ha desarrollado en relación a grupos solidarios (como los CODECOS) las instancias gubernamentales como lo son: la Secretaria de Planeación y Desarrollo Social, Nafinsa o el FIRA. La razón de ello, es que estas instituciones tienen una basta experiencia en la financiación a grupos de personas o pequeños comerciantes o productores en zonas rurales alejadas del centro del estado, y pueden coadyuvar en la correcta selección de comunidades a las que las Cajas Populares deberán de dirigirse. Es importante que la selección esté basada en las costumbres y tipos de apoyos que cada comunidad requiera, para así poder tomar decisiones correctas en cuanto a lo que la Caja popular debe de esperar al acercarse a ellas y la inversión que deberá de hacer. Con esto, la Caja deberá de formar propuestas financiera y socialmente viables tanto para las comunidades como para la ella misma.

Asimismo, se deberán desarrollar los diversos manuales y reglamentos, con las normas específicas a seguir para la formación e integración de grupos sociales, así como la forma de evaluación social y financiera de los proyectos propuestos susceptibles de ser financiados. La Institución deberá de definir los tipos de inversiones y servicios que se podrán ofrecer en principio a estos grupos sociales, así como el tamaño de los mismos, su estructura, los formatos que deben llenar, el reglamento que deberán de seguir, la cuenta de ahorro grupal que se formará y la integración legal de este tipo de cuenta. También se deberá de elaborar un manual de organización del departamento que defina perfectamente su estructura, objetivos, metas, y las descripciones de los puestos del mismo; del mismo modo, se deberá de elaborar un catálogo de los puestos del personal de la Institución

financiera y del comisionado, sus tareas y su forma de remuneración, los incentivos económicos y en especie que se darán para promover la formación de estos grupos, y todas las prestaciones a que serán acreedores dentro de la Institución financiera.

Ya formados los grupos, la Institución financiera deberá evaluarlos con el objetivo de determinar si ya pueden ser acreedores a los microcréditos que requieren, basando sus criterios en la evaluación del capital social formado en los grupos sociales, el crecimiento de los mismos, el impacto en el mejoramiento familiar y de la comunidad, su capacidad de pago, su compromiso solidario y su desempeño grupal en general. Con ello, hacer la distribución de financiamientos a los proyectos que cumplan con los requisitos previamente establecidos.

Otra función importante de la Institución financiera, será la de conseguir los recursos económicos suficientes para fondear este tipo de operaciones, ya que la inversión representa una “garantía social”, pero el intermediario financiero no puede contar con que ésta será suficiente para fondear los microcréditos que se deberán ofrecer. Por ello, deberá buscar financiamientos en volúmenes importantes y a costos competitivos para que puedan cumplir con las condiciones de justicia en tasas de interés, y una forma es incursionar en la colocación de instrumentos en los diversos mercados financieros, pudiendo colocar como lo ha estado haciendo la financiera Compartamos Pagarés a Mediano Plazo u otros instrumentos que generen tasas pasivas competitivas y les permita cumplir con su compromiso social sin sacrificar la sustentabilidad financiera de este negocio.

Las Sociedades de Ahorro y Préstamo enfrentan grandes retos en este sector financiero, no se puede desconocer que a través de estos últimos 10 años, han ampliado su metodología para captar ahorros y ofrecer créditos, se han diversificado, se han especializado en algunas áreas microfinancieras y se han dado a conocer a un sector más amplio de la población; sin embargo, aún que han hecho grandes esfuerzos en encajar adecuadamente en la nueva legislación que

las rige, les queda un largo camino por recorrer. Esta Banca social deberá de profesionalizarse más, capacitar a su personal, focalizar su mercado e ir en busca de una mucho mayor captación; sin pelearse únicamente por la de la población urbana, sino desarrollar esquemas que le permita ir en búsqueda de los negocios en las poblaciones rurales y suburbanas del estado y del país en general. Según las experiencias internacionales, la ampliación de la cobertura se debe ir buscando en las zonas rurales y se deberá de dar principalmente en los grupos de mujeres organizados en estas zonas. Sin embargo, no se deberá de descuidar que las poblaciones urbanas y suburbanas que también representan un muy amplio mercado a atacar y que financieramente es más productivo por la disminución en costos que estas representan, pero menor que el rural.

Como se comenta al inicio de esta tesis, la base de la pirámide es un mercado sumamente importante en nuestro país en cuanto a número de personas con muy escasos recursos, y nuestro estado es uno de los considerados más pobres del país. Por lo mismo, se tiene un mercado sumamente atractivo por el volumen y al que aplicándole buenas estrategias y una buena planeación, se puede convertir en un nicho de mercado sumamente productivo. La estrategia a seguir es diseñar instrumentos adecuados a ofrecer a este sector, y desarrollar economías de escala en cuanto a costos de la inversión para que sean financieramente viables.

Por las razones anteriores, se puede confirmar a través de las experiencias internacionales y las locales, que sí existe viabilidad económica y social en el sistema de ahorro popular para impulsar, a través del mecanismo de los grupos sociales de autoayuda, proyectos productivos de inversión que fomenten la educación financiera en el sector de los más pobres, así como el desarrollo de la filosofía del ahorro-préstamo-inversión como mecanismo para poder salir de la pobreza y que generen beneficios sociales y económicos en las familias y las comunidades pobres.

A pesar de que en los últimos 10 años ha habido un crecimiento importante en el sistema financiero en México, este crecimiento se ha dado principalmente en la especialización de las grandes instituciones. Sin embargo, la Banca Social al ya integrarse formalmente al sistema, tiene una gran posibilidad en condiciones más justas para el inversionista, de acceder a un mercado mucho mayor y con grandes posibilidades de crecimiento, al incluir al sector de las personas con menos recursos financieros que ha sido excluido por la Banca tradicional.

En el marco de la creación de grupos sociales que sean susceptibles de ser financiados, las Entidades de Ahorro y Préstamo pueden de manera importante, coadyuvar a al desarrollo sustentable del sector popular y asimismo, incrementar sus ganancias y desarrollar un proyecto viable y sustentable para la entidad.

Desde esta perspectiva, se puede afirmar que el desarrollo del sistema financiero mexicano dependerá de la eficiencia con la que las instituciones que lo integran, preste servicios financieros en condiciones justas, que satisfagan las necesidades de toda población mexicana incluyendo por supuesto a los sectores más pobres. Este desarrollo deberá estar sustentado en sistemas eficientes, reglas claras y transparentes, recursos materiales adecuados y personal humano capacitado para atender a cada uno de los sectores de la población.

México es un país que se encuentra incrustándose en la globalización financiera, y por ello las grandes instituciones financieras están instrumentando mecanismos eficientes para hacer llegar sus instrumentos de inversión y financiamiento a las empresas y clientes donde se requieran. Sin embargo, como ya se comentó, México es un país donde la pirámide de recursos financieros es muy extrema y son muy pocas las empresas o familias con grandes recursos financieros y muchas las personas o negocios con escasos recursos financieros; esta situación ha creado una coyuntura en la perspectiva de hacer negocios de la banca, ya que existe un gran mercado poco explotado que está en condiciones de ofrecer grandes beneficios a estas instituciones financieras siempre y cuando se integren

los mecanismos adecuados para atacar de manera eficiente, este nicho de mercado. Bajo esta perspectiva, la Banca Social por su vocación de servicio y ayuda comunitaria, es una de las mejores opciones en materia de desarrollo sustentable del sector popular, a través de la colocación eficiente de microcréditos a grupos sociales cuya garantía sea su **capital social**.

BIBLIOGRAFÍA

VILLEGAS HERNÁNDEZ, EDUARDO Y ORTEGA, ROSA MARÍA (1997),
Administración de Inversiones, México, Editorial McGraw-Hill Interamericana

VILLEGAS HERNÁNDEZ, EDUARDO Y ORTEGA, ROSA MARÍA (2004)
Sistema Financiero en México. México. Editorial Mc Graw-Hill

DIECK ASSAD, FLORY ANETTE (2003).
Instituciones Financieras. Mc Graw Hill

C.K. PRAHALD. (2005)
La oportunidad de negocios en la base de la pirámide. Un modelo de negocio rentable, que sirve a las comunidades más pobres.
Grupo Norma

ORTEGA CASTRO, ALFONSO (2005)
Introducción a las Finanzas.
Mc. Graw Hill

SAMUELSON, NORDHAUS DIECK, SALAZAR
Macroeconomía. *Con aplicación a México.*
16ª Edición
Mc Graw Hill

LEVI, MAURICE D. (1997:5),
Finanzas Internacionales, Un estudio de los mercados y de la administración financiera de empresas multinacionales. México, Editorial Mc Graw-Hill Interamericana Editores, S.A. de C.V.

ORTEGA OCHOA, ROSA MARÍA VILLEGAS HERNÁNDEZ EDUARDO (2003)
Administración estratégica en las PYMES y en la Empresa Social” ponencia
presentada en el Congreso de la Academia de Ciencias Administrativas

ANUCSS AC, (2000)

“Propuesta de un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo Rural” México,
Diciembre 2000

AMUC (2000), “Propuesta de un Sistema Financiero al Servicio del Desarrollo
Rural”, México, Asociación Mexicana de Uniones de Crédito del Sector Social,
A.C.

Diario Oficial de la Federación (2001): Ley del ahorro y crédito popular, 4 de junio

ATRIA, R (2002)

“Capital social: concepto, dimensiones y estrategias para su desarrollo”.
Documento de la CEPAL. Inédito.

BOIX, C POSNER, D.(2000)

Social Capital and Democracy. Revista española de Ciencia Política.
España

CEPAL. (2001)

Documento de la Conferencia regional sobre “Capital social y Pobreza”. Santiago
de Chile. Septiembre

DESARROLLO RURAL (2005).

UABC, CRIP-SEMARNAT, CONAP-SEMARNAT. Inédito.

LOZANO Martínez, Roberto

Derecho Mercantil 1. Editorial Mc. Graw Hill. 2ª edición

BUNETI, Antonio.

Tratado del derecho de las sociedades. Editorial Hispanoamericana

Páginas de internet

www.cnv.gob.mx

www.shcp.gob.mx

www.eleconomista.mx

www.bansefi.gob.mx

www.iand.org

www.confecoop.org.co

www.grameenbank.org.ar

www.grameen-info.org.

www.amucss.net

www.cajamorelia.com.mx

www.libertad.com.mx

www.microbancos.com

www.icicibanck.com

www.condusef.gob.mx

www.michoacan.gob.mx

www.sedesol.com

www.compartamos.com.mx

www.coneval.gob.mx

www.indesol.gob.mx/

www.conapo.gob.mx/

www.cinu.org.mx/prensa/especiales/2007/IDH/i_d_h.htm

www.inafed.gob.mx

www.inegi.gob.mx

Revista

Ejecutivos de Finanzas años 2006 y 2007

ANEXOS

TABLA DE DESARROLLO RURAL

Codigo INEGI	Estado	Municipio	Indicador de agua entubada	Indicador de drenaje	Indicador de nivel de empleo	Indicador de producción bruta total per cápita	Indicador de esfuerzo tributario	Indicador de participación electoral	Indicador de mortalidad infantil	Indicador de primaria terminada o más
16076	Michoacán	Sahuayo	0.9	0.91	0.58	10396.94	0.44	0.68	10.98	0.64
16053	Michoacán	Morelia	0.92	0.91	0.55	17889.15	0.35	0.53	14.66	0.79
16108	Michoacán	Zamora	0.83	0.94	0.55	16739.66	0.42	0.54	9.5	0.64
16069	Michoacán	Piedad, La	0.91	0.88	0.49	19835.22	0.44	0.54	11.37	0.65
16045	Michoacán	Jiquilpan	0.9	0.89	0.47	6228.09	0.37	0.59	9.46	0.63
16052	Michoacán	Lázaro Cárdenas	0.86	0.87	0.56	108062.4	0.25	0.42	5.79	0.71
16102	Michoacán	Uruapan	0.86	0.8	0.54	14294.87	0.34	0.52	13.52	0.69
16075	Michoacán	Reyes, Los	0.87	0.79	0.52	8594.27	0.33	0.62	6.39	0.56
16107	Michoacán	Zacapu	0.93	0.79	0.49	18202.28	0.26	0.51	8.13	0.67
16043	Michoacán	Jacona	0.93	0.93	0.57	29712.06	0.28	0.34	12.47	0.57
16073	Michoacán	Quiroga	0.85	0.7	0.59	5525.72	0.33	0.6	5.91	0.54
16106	Michoacán	Yurécuaro	0.94	0.85	0.43	4462.96	0.27	0.55	8.78	0.59
16066	Michoacán	Pátzcuaro	0.88	0.68	0.53	5153.34	0.26	0.52	13.3	0.64
16036	Michoacán	Huandacareo	0.98	0.9	0.41	4728.32	0.23	0.59	10.95	0.47
16105	Michoacán	Vista Hermosa	0.9	0.88	0.41	2119.75	0.2	0.64	5.99	0.54
16020	Michoacán	Cuitzeo	0.95	0.75	0.42	4232.18	0.33	0.53	11.15	0.51
16042	Michoacán	Ixtlán	0.96	0.88	0.49	1103.38	0.1	0.68	10.72	0.44
16112	Michoacán	Zitácuaro	0.82	0.68	0.51	5935.81	0.19	0.57	9.19	0.63
16003	Michoacán	Alvaro Obregón	0.97	0.76	0.38	4405.55	0.23	0.58	12.47	0.51
16060	Michoacán	Numarán	0.9	0.82	0.37	1628.05	0.18	0.62	4.08	0.51
16011	Michoacán	Brietas	0.85	0.76	0.46	5957.47	0.07	0.71	16.85	0.57
16088	Michoacán	Tarímbaro	0.9	0.73	0.41	3575.52	0.22	0.52	10.75	0.53
16005	Michoacán	Angangueo	0.81	0.77	0.39	1668.03	0.07	0.65	8.85	0.64
16062	Michoacán	Pajacuarán	0.93	0.81	0.4	1612.81	0.1	0.63	16	0.47
16071	Michoacán	Puruándiro	0.85	0.56	0.41	3067.13	0.31	0.51	7.3	0.49
16025	Michoacán	Chilchota	0.87	0.34	0.51	1636.12	0.25	0.6	2.32	0.52
16113	Michoacán	José Sixto Verduzco	0.93	0.68	0.31	1332.53	0.16	0.58	3.3	0.5
16078	Michoacán	Santa Ana Maya	0.93	0.81	0.37	1621.78	0.13	0.29	2.31	0.48
16041	Michoacán	Irimbo	0.81	0.64	0.49	2408.45	0.09	0.53	9.95	0.49
16055	Michoacán	Múgica	0.73	0.62	0.51	4347.3	0.13	0.47	8.15	0.54
16050	Michoacán	Maravatío	0.71	0.57	0.49	3469.75	0.14	0.55	13.69	0.53
16065	Michoacán	Paracho	0.7	0.34	0.51	5796.76	0.2	0.6	3.86	0.57
16093	Michoacán	Tlalpujahuá	0.59	0.42	0.44	3257.05	0.11	0.56	11.42	0.58
16061	Michoacán	Ocampo	0.52	0.34	0.47	860.19	0.05	0.46	6.81	0.49
16001	Michoacán	Acuitzio	0.78	0.7	0.46	3044.23	0.09	0.65	13.39	0.59
16002	Michoacán	Aguililla	0.74	0.73	0.48	8576.44	0.09	0.52	4.26	0.41
16003	Michoacán	Alvaro Obregón	0.97	0.83	0.38	3362.32	0.14	0.55	9.91	0.51
16004	Michoacán	Angamacutiro	0.94	0.73	0.38	6273.57	0.08	0.56	11.88	0.5
16005	Michoacán	Angangueo	0.59	0.69	0.39	2004.14	0.07	0.65	15.03	0.63
16006	Michoacán	Apatzingán	0.9	0.84	0.57	11852.3	0.25	0.48	14.19	0.58
16007	Michoacán	Aporo	0.7	0.65	0.46	3011.21	0.07	0.7	25	0.56
16008	Michoacán	Aquila	0.44	0.37	0.47	4286.81	0.02	0.67	8.84	0.4
16009	Michoacán	Ario	0.79	0.63	0.48	4609.17	0.1	0.55	15.83	0.54
16010	Michoacán	Arteaga	0.65	0.64	0.47	3093.7	0.08	0.64	3.34	0.48
16011	Michoacán	Brietas	0.86	0.92	0.46	5766.89	0.1	0.72	17.56	0.57
16012	Michoacán	Buenavista	0.9	0.85	0.56	4630.97	0.13	0.53	3.53	0.45
16013	Michoacán	Carácuaro	0.37	0.61	0.35	1336.35	0.1	0.54	9.14	0.37
16014	Michoacán	Coahuayana	0.8	0.83	0.54	3730.22	0.09	0.58	13.99	0.5

16015	Michoacán	Coalcomán de Vázquez Pallares	0.68	0.73	0.52	3866.86	0.12	0.64	1.88	0.42
16016	Michoacán	Coeneo	0.91	0.61	0.38	1590.13	0.14	0.41	8.18	0.46
16017	Michoacán	Contepec	0.83	0.66	0.44	892.75	0.06	0.54	19.21	0.48
16018	Michoacán	Copándaro	0.82	0.83	0.32	1108.73	0.07	0.56	9.11	0.51
16019	Michoacán	Cotija	0.85	0.89	0.46	6891.48	0.25	0.66	10.66	0.48
16020	Michoacán	Cuitzeo	0.95	0.82	0.42	7192.45	0.31	0.51	9.81	0.51
16021	Michoacán	Charapan	0.81	0.27	0.35	2475.35	0.12	0.68	3.87	0.43
16022	Michoacán	Charo	0.87	0.83	0.49	735.5	0.1	0.63	7.96	0.54
16023	Michoacán	Chavinda	0.96	0.92	0.36	5793.68	0.16	0.58	10.55	0.46
16024	Michoacán	Cherán	0.79	0.4	0.46	3898.9	0.13	0.58	5.42	0.55
16025	Michoacán	Chilchota	0.9	0.43	0.51	2644.32	0.07	0.58	4.92	0.54
16026	Michoacán	Chinicuila	0.6	0.68	0.53	486.78	0.1	0.64	7.12	0.38
16027	Michoacán	Chucándiro	0.84	0.57	0.29	1076.12	0.05	0.49	21	0.43
16028	Michoacán	Churintzio	0.94	0.86	0.42	4398.43	0.23	0.52	7.02	0.53
16029	Michoacán	Churumuco	0.52	0.36	0.35	2356.58	0.04	0.62	12.34	0.39
16030	Michoacán	Ecuandureo	0.96	0.87	0.35	3615.8	0.22	0.54	3.29	0.44
16031	Michoacán	Epitacio Huerta	0.77	0.53	0.46	1025.1	0.11	0.66	8.89	0.44
16032	Michoacán	Erongaricuaro	0.91	0.4	0.48	2111.74	0.15	0.58	9.08	0.52
16033	Michoacán	Gabriel Zamora	0.79	0.74	0.5	4296.01	0.1	0.64	8.26	0.51
16034	Michoacán	Hidalgo	0.82	0.77	0.5	8342.52	0.23	0.51	12.35	0.56
16035	Michoacán	Huacana, La	0.72	0.51	0.38	3143.28	0.12	0.62	4.55	0.44
16036	Michoacán	Huandacareo	0.98	0.94	0.41	5486.81	0.19	0.57	8.25	0.48
16037	Michoacán	Huaniqueo	0.94	0.68	0.31	1230.48	0.09	0.51	5.68	0.44
16038	Michoacán	Huetamo	0.37	0.75	0.43	8462.85	0.1	0.52	5.43	0.5
16039	Michoacán	Huiramba	0.73	0.65	0.44	1155.82	0.07	0.67	6.85	0.55
16040	Michoacán	Indaparapeo	0.89	0.84	0.41	1640.67	0.11	0.57	11.4	0.51
16041	Michoacán	Irimbo	0.83	0.75	0.49	2801.14	0.19	0.57	21.85	0.51
16042	Michoacán	Ixtlán	0.96	0.92	0.49	1324.6	0.07	0.65	9.6	0.45
16043	Michoacán	Jacona	0.92	0.95	0.57	28279.59	0.19	0.46	9.95	0.57
16044	Michoacán	Jiménez	0.95	0.82	0.37	4084.31	0.12	0.52	8.67	0.49
16045	Michoacán	Jiquilpan	0.91	0.92	0.47	10345.44	0.33	0.53	8.4	0.64
16046	Michoacán	Juárez	0.88	0.88	0.49	1565.67	0.15	0.65	8.6	0.52
16047	Michoacán	Jungapeo	0.78	0.79	0.47	2309.82	0.05	0.59	5.62	0.53
16048	Michoacán	Lagunillas	0.94	0.71	0.37	2137.9	0.12	0.66	14.16	0.49
16049	Michoacán	Madero	0.68	0.62	0.43	2320.26	0.14	0.56	6.58	0.42
16050	Michoacán	Maravatío	0.78	0.69	0.49	5742.86	0.11	0.52	15.43	0.54
16051	Michoacán	Marcos Castellanos	0.92	0.88	0.51	26500.88	0.22	0.68	11.13	0.62
16052	Michoacán	Lázaro Cárdenas	0.89	0.9	0.56	79138.3	0.22	0.39	5.71	0.7
16053	Michoacán	Morelia	0.94	0.94	0.55	30350.45	0.35	0.46	14.39	0.78
16054	Michoacán	Morelos	0.91	0.58	0.34	1617.62	0.14	0.46	16.7	0.49
16055	Michoacán	Múgica	0.73	0.75	0.51	7328.04	0.09	0.52	11.58	0.54
16056	Michoacán	Nahuatzen	0.45	0.14	0.45	3110.45	0.1	0.71	3.24	0.48
16057	Michoacán	Nocupétaro	0.47	0.42	0.39	1335.31	0.03	0.65	4.58	0.37
16058	Michoacán	Nuevo Parangaricutiro	0.91	0.79	0.55	8997.73	0.17	0.71	5.51	0.57
16059	Michoacán	Nuevo Urecho	0.91	0.66	0.48	825.79	0.06	0.82	18.97	0.45
16060	Michoacán	Numarán	0.9	0.9	0.37	2930.28	0.09	0.55	7.92	0.52
16061	Michoacán	Ocampo	0.44	0.27	0.47	1419.95	0.03	0.61	8.79	0.51
16062	Michoacán	Pajacuarán	0.95	0.86	0.4	2004.25	0.09	0.6	12.26	0.47
16063	Michoacán	Panindícuaro	0.91	0.67	0.39	4932.71	0.1	0.5	6	0.43
16064	Michoacán	Parácuaro	0.86	0.53	0.47	1781.49	0.06	0.48	12.31	0.46
16065	Michoacán	Paracho	0.67	0.38	0.51	6966.39	0.09	0.59	4.47	0.57
16066	Michoacán	Pátzcuaro	0.88	0.73	0.53	7294.87	0.2	0.43	15.28	0.64
16067	Michoacán	Penjamillo	0.93	0.67	0.35	1608.25	0.16	0.5	7.11	0.46
16068	Michoacán	Peribán	0.91	0.93	0.52	7398.56	0.19	0.66	9.04	0.54

16069	Michoacán	Piedad, La	0.91	0.92	0.49	27592.37	0.34	0.47	13.75	0.66
16070	Michoacán	Purépero	0.96	0.95	0.49	16294.23	0.21	0.65	10.17	0.6
16071	Michoacán	Puruándiro	0.9	0.7	0.41	4739.34	0.19	0.45	9.9	0.5
16072	Michoacán	Queréndaro	0.86	0.77	0.43	2128.24	0.08	0.55	6.39	0.56
16073	Michoacán	Quiroga	0.88	0.78	0.59	7496.49	0.24	0.59	12.23	0.55
16074	Michoacán	Cojumatlán de Régules	0.88	0.9	0.46	3637.32	0.1	0.68	4.71	0.47
16075	Michoacán	Reyes, Los	0.88	0.82	0.52	9350.24	0.25	0.58	5.01	0.56
16076	Michoacán	Sahuayo	0.92	0.94	0.58	13875.52	0.34	0.63	10.68	0.64
16077	Michoacán	San Lucas	0.42	0.74	0.42	3470.72	0.11	0.54	6.93	0.46
16078	Michoacán	Santa Ana Maya	0.94	0.84	0.37	1964.06	0.16	0.55	2.84	0.49
16079	Michoacán	Salvador Escalante	0.82	0.46	0.46	4346.11	0.12	0.57	20.79	0.51
16080	Michoacán	Senguio	0.79	0.48	0.38	721.77	0.04	0.53	9.13	0.52
16081	Michoacán	Susupuato	0.67	0.52	0.39	352.93	0.02	0.78	5.93	0.34
16082	Michoacán	Tacámbaro	0.84	0.72	0.49	7402.56	0.13	0.49	14.48	0.53
16083	Michoacán	Tancitaro	0.81	0.5	0.47	2249.19	0.2	0.61	8.99	0.44
16084	Michoacán	Tangamandapio	0.84	0.78	0.48	2192.01	0.08	0.52	2.65	0.46
16085	Michoacán	Tangancicuaro	0.89	0.73	0.47	4365.47	0.15	0.45	16.3	0.48
16086	Michoacán	Tanhuato	0.94	0.88	0.4	2924.74	0.13	0.55	9.67	0.54
16087	Michoacán	Taretan	0.85	0.81	0.48	8775.77	0.19	0.64	16.13	0.54
16088	Michoacán	Tarímbaro	0.92	0.87	0.41	4561.75	0.22	0.52	9.87	0.6
16089	Michoacán	Tepalcatepec	0.69	0.88	0.52	8001.77	0.1	0.51	2.19	0.5
16090	Michoacán	Tingambato	0.86	0.62	0.5	4211.51	0.06	0.59	9.08	0.56
16091	Michoacán	Tinguindín	0.88	0.81	0.49	4589.77	0.17	0.65	3.43	0.54
16092	Michoacán	Tiquicheo de Nicolás Romero	0.53	0.57	0.33	1164.9	0.02	0.62	1.33	0.34
16093	Michoacán	Tlalpujagua	0.62	0.51	0.44	3418.93	0.04	0.59	24.11	0.6
16094	Michoacán	Tlazazalca	0.94	0.78	0.34	3318.47	0.18	0.5	12.17	0.42
16095	Michoacán	Tocumbo	0.91	0.89	0.44	13604.21	0.26	0.62	3.05	0.51
16096	Michoacán	Tumbiscatio	0.72	0.51	0.39	1663.64	0.14	0.68	7.2	0.32
16097	Michoacán	Turicato	0.66	0.53	0.37	1320.92	0.03	0.52	10.03	0.37
16098	Michoacán	Tuxpan	0.83	0.75	0.5	2000.99	0.12	0.65	20.68	0.57
16099	Michoacán	Tuzantla	0.44	0.61	0.37	1666.85	0.02	0.56	2.06	0.37
16100	Michoacán	Tzintzuntzan	0.86	0.49	0.53	2744.26	0.09	0.6	6.14	0.55
16101	Michoacán	Tzitzio	0.48	0.46	0.35	282	0.09	0.6	6.13	0.37
16102	Michoacán	Uruapan	0.87	0.86	0.54	18461.5	0.35	0.49	14.75	0.68
16103	Michoacán	Venustiano Carranza	0.95	0.92	0.44	2863.99	0.12	0.6	4.29	0.54
16104	Michoacán	Villamar	0.89	0.82	0.32	1119.7	0.07	0.58	4.37	0.46
16105	Michoacán	Vista Hermosa	0.9	0.91	0.41	4587.05	0.09	0.62	15.26	0.55
16106	Michoacán	Yurécuaro	0.95	0.89	0.43	6043.88	0.27	0.62	12.33	0.58
16107	Michoacán	Zacapu	0.94	0.86	0.49	24247.73	0.22	0.46	6.86	0.68
16108	Michoacán	Zamora	0.81	0.96	0.55	19350.78	0.36	0.5	10.4	0.64
16109	Michoacán	Zináparo	0.95	0.85	0.42	3242.03	0.14	0.64	15.15	0.51
16110	Michoacán	Zinapécuaro	0.88	0.82	0.42	3854.5	0.14	0.48	5.16	0.53
16111	Michoacán	Ziracuaretiro	0.91	0.52	0.47	2005.89	0.1	0.76	10.09	0.54
16112	Michoacán	Zitácuaro	0.79	0.74	0.51	9573.57	0.14	0.56	8.71	0.64
16113	Michoacán	José Sixto Verduzco	0.94	0.82	0.31	2523.42	0.1	0.56	3.94	0.49

Fuente: Datos del Índice de Desarrollo Municipal tomado de la pagina web de la Secretaría de Gobernación

			Población	% Población en localidades con menos de 5 000 habitantes	% Población ocupada con ingreso de hasta 2 salarios mínimos	Índice de marginación	Lugar que ocupa en el contexto nacional
	Clave del municipio	Muy Alta Marginación	573 559				
1	008	Aguila		100.00	73.13	1.63736	144
2	029	Churumuco		100.00	74.75	1.13476	340
3	057	Nocupétaro		100.00	74.00	1.16445	328
4	081	Susupuato		100.00	83.52	1.14414	337
5	101	Tzitzio		100.00	78.97	1.58659	162

Alta Marginación	602 475	
	Población en pobreza	
Población con Marginación	1 176 034	30%
Michoacán de Ocampo	3 966 073	
Pobreza extrema	14.46%	
Pobreza	15.19%	

			Población	% Población en localidades con menos de 5 000 habitantes	% Población ocupada con ingreso de hasta 2 salarios mínimos	Índice de marginación	Lugar que ocupa en el contexto nacional
	Clave del municipio	Alta Marginación	602 475				
1	001	Acuitzio		40.83	71.99	- 0.06168	1239
2	002	Aguililla		48.14	57.95	0.08366	1111
3	007	Aporo		100.00	71.88	0.19760	1021
4	009	Ario		51.32	71.03	- 0.03300	1212
5	010	Arteaga		55.69	63.72	0.29350	916
6	013	Carácuaro		100.00	62.21	0.87401	487
7	015	Coalcomán de Vázquez Pallares		45.80	58.74	0.17229	1046
8	017	Contepec		100.00	77.36	0.17494	1043
9	021	Charapan		100.00	72.03	0.57347	672
10	025	Chilchota		76.22	67.22	- 0.03643	1215
11	026	Chinicuila		100.00	77.70	0.90926	466
12	027	Chucándiro		100.00	83.31	0.20509	1013
13	031	Epitacio Huerta		100.00	83.47	0.33164	882
14	035	La Huacana		71.61	70.27	0.46141	767
15	038	Huetamo		48.35	50.76	0.16958	1047
16	039	Huiramba		100.00	71.05	0.02534	1166
17	046	Juárez		100.00	74.12	- 0.05234	1233
18	047	Jungapeo		100.00	71.11	0.12249	1084
19	049	Madero		63.50	75.07	0.72780	569
20	056	Nahuatzen		62.54	72.91	0.38380	826
21	059	Nuevo Urecho		100.00	76.94	0.28443	923
22	061	Ocampo		100.00	70.56	0.39648	815
23	064	Parácuaro		64.95	64.84	0.04662	1149
24	077	San Lucas		100.00	56.64	0.30114	910
25	079	Salvador Escalante		43.55	69.56	- 0.04323	1224

26	080	Senguio		100.00	65.57	0.11643	1091
27	083	Tancítaro		79.00	67.24	0.10399	1098
28	092	Tiquicheo de Nicolás Romero		100.00	70.46	0.99781	406
29	093	Tlalpujahuá		100.00	73.97	0.20358	1017
30	096	Tumbiscatío		100.00	69.26	0.98449	416
31	097	Turicato		77.90	74.86	0.97013	423
32	099	Tuzantla		100.00	75.78	0.98866	414

Fuente: Instituto Nacional de Estadística y Geografía del II Censo de Población y Vivienda 2005 y Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo 2005 (IV Trimestre)

IMPORTANTE

Se informa al público interesado que hasta la fecha, las Confederaciones y Federaciones que cuentan con la autorización de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar en los términos previstos por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, son las siguientes:

Confederaciones

1. COFIREM, S.C.DE R.L. de C.V.

Federaciones

1. Fine Servicios, S.C.
2. Federación Victoria Popular, S.C.
3. FMEAC, S.C. de R.L.
4. Federación de Cajas Populares Alianza, S.C. de R.L. de C.V.
5. Federación Nacional de Cajas Solidarias, A.C.
6. Federación Nacional de Cooperativas Financieras UNISAP, S.C. de R.L. de C.V.
7. Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo Centro Sur, S.C. de R.L. de C.V.
8. Federación Sistema Coopera, S.C. de R.L. de C.V.
9. Federación de Instituciones y Organismos Financieros Rurales, A.C.
10. Federación Atlántico Pacífico de Entidades de Ahorro y Crédito Popular, S.C.
11. Federación Fortaleza Social, A.C.
12. Federación Regional de Cooperativas de Ahorro y Préstamo Noreste, S.C.L. de C.V.

Estas Federaciones podrán ejercer la facultad del ejercicio de la supervisión auxiliar y brindar asistencia técnica a entidades de ahorro y crédito popular afiliadas, así como de aquellas sociedades que se encuentren en proceso de incorporación a la Ley.

Asimismo, se informa que a la fecha, las Entidades de Ahorro y Crédito Popular autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores para operar en los términos previstos por la Ley de Ahorro y Crédito Popular, son las siguientes:

Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo

1. Caja Inmaculada, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
2. Caja Popular Cristobal Colón, S.C. de R.L. de C.V.
3. CoopDesarrollo, S.C.L. de C.V.
4. Cooperativa de Ahorro y Préstamo Caja Cihualpilli de Tonalá, S.C.L. de C.V.
5. Caja Popular La Providencia, S.C.L. de C.V.
6. Caja Popular Oblatos, S.C. de R.L. de C.V.
7. Caja Popular 15 de Mayo, S.C.L. de C.V.
8. Caja Popular Apaseo el Alto, S.C.L. de C.V.
9. Caja Popular Cerano, S.C.L.
10. Caja Popular Cortazar, S.C.L. de C.V.
11. Caja Popular Los Reyes, S.C.L. de C.V.
12. Caja Popular de Ahorros Yanga, S.C. de R.L. de C.V.
13. Caja Hipódromo, S.C. de R.L. de C.V.
14. Cosechando Juntos lo Sembrado, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
15. Caja Popular Purépero S.C. de A.P. de R.L.
16. Caja SMG, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

17. Cooperativa Acreimex, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
18. Caja Popular San Pablo, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
19. Caja Solidaria San Gabriel, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
20. Caja Solidaria San Miguel Huimilpan, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.
21. Caja Popular Juventino Rosas, S.C. de A.P. de R.L. de C.V.

Sociedades Financieras Populares

1. FINCOMUN Servicios Financieros Comunitarios, S.A. de C.V., S.F.P
2. BATOAMIGO, S.A. de C.V., S.F.P.
3. UNAGRA, S.A. de C.V., S.F.P.
4. Financiera Mexicana para el Desarrollo Rural, S.A. de C.V.
5. Financiera Tamazula, S.A. de C.V., S.F.P.
6. Sociedad Financiera de Crédito Popular Nacional, S.A. de C.V., S.F.P.
7. Financiera Popular Finsol, S.A. de C.V., S.F.P.
8. Sociedad de Ahorro y Crédito La Paz, S.A. de C.V., S.F.P.
9. Servicios Financieros Alternativos, S.A. de C.V., S.F.P.
10. Te Creemos, S.A. de C.V., S.F.P.
11. Proyecto Coincidir, S.A. de C.V.
12. Tepadi, S.A. de C.V.
13. Solución Asea, S.A. de C.V., S.F.P.
14. Akala, S.A. de C.V., S.F.P.
15. Operaciones de Tu Lado, S.A. de C.V., S.F.P.
16. Financiera Auxi, S.A. de C.V., S.F.P.

Dichas Sociedades tendrán por objeto fomentar el ahorro y crédito popular; apoyar el financiamiento de micro, pequeñas y medianas empresas; y, en general, propiciar la solidaridad y la superación económica de sus miembros y de las comunidades en las que operen. Asimismo, dichas entidades, dependiendo del nivel de operaciones que les sea asignado, podrán ofrecer los servicios señalados en el artículo 36 de la Ley de Ahorro y Crédito Popular.

Actualmente, diversas sociedades se encuentran realizando los trabajos tendientes a la obtención de su autorización como Sociedades Financieras Populares o bien como Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo.

Es importante destacar que existen sociedades que están llevando a cabo trabajos a efecto de cumplir con los requisitos establecidos en la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP), al amparo del artículo cuarto transitorio del Decreto por el que se reforman y adicionan diversas disposiciones de la LACP, publicado en el Diario Oficial de la Federación el 27 de mayo de 2005 (Decreto), mismas que fueron publicadas en el Diario Oficial de la Federación los días 7, 13 y 15 de septiembre de 2006, por las Federaciones autorizadas a que se encuentran afiliadas o que éstas asesoran en términos del citado artículo cuarto transitorio.

Conforme la CNBV autorice a nuevas Federaciones y Entidades de Ahorro y Crédito Popular, se hará del conocimiento del público, con el fin de garantizar la transparencia y la seguridad de los ahorradores y los usuarios de estos servicios, los nombres de las entidades que obtengan su autorización.

En este sentido, es importante que el público en general esté consciente del riesgo en que puede incurrir al depositar o invertir sus recursos en organizaciones no autorizadas por la CNBV, las

cuales frecuentemente ofrecen beneficios superiores a los que normalmente se pueden obtener en los mercados financieros y no son sujetas a la supervisión de este Organismo.

Para conocer las instituciones que están autorizadas para captar recursos e inversiones del público, o para conocer el tipo de entidades que podrán operar al amparo de la Ley de Ahorro y Crédito Popular, puede ponerse en contacto para cualquier duda o aclaración, escribiendo a la siguiente dirección ahorropopular@cnbv.gob.mx ; acudir directamente a las oficinas de la Comisión, ubicadas en Avenida Insurgentes Sur #1971, Torre Norte, Piso 4, Conjunto "Plaza Inn", Col. Guadalupe Inn, en México, Distrito Federal; comunicarse al teléfono 5724-6223; consultar el Padrón de Entidades Financieras Supervisadas, que se encuentra en esta página de Internet y consultar las páginas de Internet de las Federaciones autorizadas mencionadas anteriormente o bien, comunicarse sin costo al teléfono 01.800.999.8080 de la CONDUSEF donde le podrán informar sobre qué sociedades se encuentran realizando los trabajos pertinentes para la incorporación hacia la Ley de Ahorro y Crédito Popular a través del siguiente contenido en internet⁵⁵:

<http://www.condusef.gob.mx>

⁵⁵ Información de la página del Portal de Internet de la CNBV. 22 de septiembre de 2007.