

Las microfinanzas y los microcréditos como instrumentos de desarrollo

Humberto Banda Ortiz
Universidad Autónoma de Querétaro

Resumen

Las instituciones de microfinanzas (IMFs) han experimentado un crecimiento constante en los últimos años, debido a que proporcionan diferentes instrumentos de inversión y préstamo que permite el acceso de las personas de menos recursos a dichos instrumentos. Los servicios que ofrecen las IMFs posibilitan a los segmentos de la población menos favorecidos acceder a instrumentos financieros para disminuir el rezago económico, mejorar sus condiciones de vida e impulsar el desarrollo económico de su región y del país. El desarrollo

económico condiciona, necesariamente, el progreso de las localidades, el grado de equidad que exista entre los individuos y mejora la distribución del ingreso entre la población y, por consecuencia, reduce los niveles de pobreza. En el presente artículo se ofrece un panorama de las instituciones de microfinanzas como instrumento que facilitan el crecimiento económico local y nacional y se expone la importancia que tienen los microcréditos para el desarrollo local.

Palabras clave: Instituciones de microfinanzas, microcréditos, desarrollo local.

JEL: O12, O16, G24

Microfinance and microcredit as development instruments

Abstract

Microfinance institutions (MFIs) have been growing in the recent years, due to they provide investment and loan instruments to those people that do not have access to the traditional financial system. The services offered by MFIs allow the credit access to disadvantaged segments of the population in order to reduce the economic gap, improve their living conditions and boost economic development of their region and their country. Economic development

conditions impact into the localities progress, the degree of equity that exists between individuals, improve income distribution among the population and, consequently, reduce poverty levels. In this article, we show a microfinance institutions overview as instrument to facilitate local and national economic growth, we also show the micro credits importance for local development.

Palabras clave: outsourcing, information systems, ICT.

JEL: D240, D810,

1. Introducción

Las instituciones de microfinanzas (IMFs) han experimentado un crecimiento constante en los últimos años, debido a que proporcionan diferentes instrumentos de inversión y préstamo que permite el acceso de las personas de menos recursos a dichos instrumentos, cabe señalar que, normalmente, la población de escasos recursos ha sido excluida del sistema financiero tradicional.

Los servicios que ofrecen las IMFs posibilitan a los segmentos de la población menos favorecidos, desde el punto de vista económico, instrumentos financieros para impulsar su desarrollo y, por ende, disminuir el rezago económico.

Aunque se tiene conocimiento que los instrumentos que ofrecen las IMFs ya operaban en la antigüedad, la palabra microfinanzas tiene sus orígenes en la segunda mitad del siglo pasado, cuando instituciones como ACCION International y el Grameen Bank otorgaron créditos de bajo monto a personas de escasos recursos, normalmente mujeres. Cabe señalar que la concesión de créditos no estaba, ni está, condicionado a que el acreditado aportara garantías reales, lo que permite eliminar el problema de falta de activos y capital que tienen las personas de escasos recursos.

La falta de activos de las personas de bajos recursos es un problema para el desarrollo económico. Los segmentos de la población menos favorecidos no poseen activos que puedan ofrecer como garantías al momento que solicitan un crédito, es por esto que las personas que integran este segmento de la población no pueden obtener recursos a través de las instituciones de crédito del sistema financiera tradicional. Además, las personas de escasos recursos tienen que destinar una parte importante de sus ingresos para el pago de sus necesidades básicas.

Las IMF's ofrecen una alternativa para que las personas de escasos recursos accedan a fuentes de financiamiento que les permitan mejorar sus condiciones de vida y detonen, en menor o mayor grado, el desarrollo económico de su región y del país.

En la siguiente sección se plantean como los diferentes factores productivos, y el capital en lo particular, impactan en el desarrollo económico local y nacional. En la tercera sección se ofrece un panorama de las instituciones de microfinanzas como instrumento que facilitan el crecimiento económico local y nacional. En la cuarta sección se presentan la importancia que tiene el microcrédito para el desarrollo local. Finalmente, en la quinta sección se exponen las conclusiones.

2. Marco teórico

2.1. Capital y desarrollo

El desarrollo económico local y nacional tiene como uno de sus fundamentos el crecimiento de los factores productivos, que son los insumos necesarios que las empresas y/u organizaciones utilizan para la producción de los bienes y servicios que demandan los consumidores en los diferentes mercados. Los economistas clásicos, al igual que varios de los economistas actuales, plantean que es indispensable la utilización tres elementos, los cuales denominan factores productivos, para la producción de bienes y servicios: la tierra, el trabajo y el capital.

El primer factor productivo, la tierra, incluye la tierra agrícola, la tierra urbanizada, los recursos mineros y los recursos naturales. En términos generales, se puede establecer que la tierra engloba a todos los recursos naturales necesarios para la producción de los bienes y servicios que demanda el mercado.

El segundo factor productivo, el trabajo, incluye todas y cada una de las diferentes actividades que realiza el ser humano, tanto físicas como intelectuales. En términos generales, se puede decir que el trabajo consiste en las diferentes actividades que realizan las personas con el fin de contribuir en la producción de bienes y servicios.

El tercer factor productivo, el capital, incluye a los recursos necesarios que se requieren para la producción de los diferentes bienes y servicios. Cabe aclarar que el dinero sólo será considerado como capital cuando vaya a ser utilizado para la producción de bienes y servicios. Al ser el capital el elemento central del presente estudio en los siguientes párrafos se profundizara en su análisis.

El capital, factor productivo, puede clasificarse en:

a. Capital fijo. El capital fijo lo integran los diferentes bienes que poseen las empresas, ya sean tangibles o intangibles, y que, normalmente, se requieren para la producción bienes y servicios y que no está destinados a su venta, ejemplos de capital fijo son: la maquinaria, el equipo de transporte, el equipo de cómputo, etc.

b. Capital circulante. El capital circulante está integrado por el conjunto de bienes que poseen las empresas y/o instituciones que puede convertirse en efectivo en un periodo menor a un año, ejemplos de capital circulante son las materias primas necesarias para la producción de bienes y servicios y los productos terminados. Cabe señalar que una de las características del capital circulante es que está disponible para su comercialización.

c. Capital financiero. El capital financiero está integrado por el efectivo que poseen las empresas y/o instituciones. El capital financiero tiene como finalidad

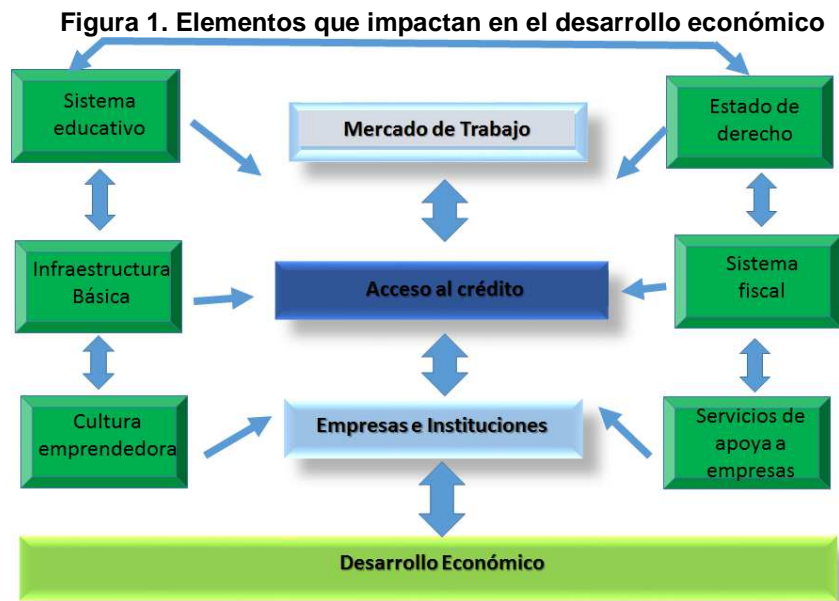
que la empresa se allegue del capital circulante y el capital fijo que requiere para la cuando vaya a ser utilizado para la producción de bienes y servicios.

Cabe resaltar que en la literatura económica la insuficiencia de capital financiero ha sido señalada, tradicionalmente, como una debilidad que presentan las diferentes organizaciones y que obstaculiza el desarrollo de las mismas. En este sentido, Schumpeter (1912), estableció la importancia que tiene el acceso al crédito para las empresas o negocios se alleguen del capital financiero necesario para el impulso de sus actividades y, por ende, se detone el desarrollo económico local y nacional.

La importancia que tiene el crédito en la población en condiciones de vulnerabilidad radica en que este segmento de la población requiere del capital financiero para poder adquirir el capital fijo y el capital circulante que requieren para el establecimiento de actividades productivas, es decir, para poder convertirse en empresarios. Por lo tanto, se puede establecer que el acceso al crédito es un elemento fundamental para el mejoramiento de las condiciones de vida de la población de escasos recursos.

El desarrollo económico local y nacional requiere de instituciones financieras que permitan el acceso al crédito a la población de escasos recursos. En este sentido, las instituciones de microfinanzas (IMFs) tienen un papel fundamental, debido a que proporcionan instrumentos de financiamiento que contribuyen al crecimiento de la económica y potencian el desarrollo de las personas que están en condiciones de vulnerabilidad.

Cabe señalar que el acceso al crédito no es el único elemento a considerar en el desarrollo económico (véase figura 1), no obstante es uno de los elementos determinantes para éste, además de que es el objeto de estudio del presente trabajo por lo que los demás factores productivos serán objeto de estudio en futuras investigaciones.



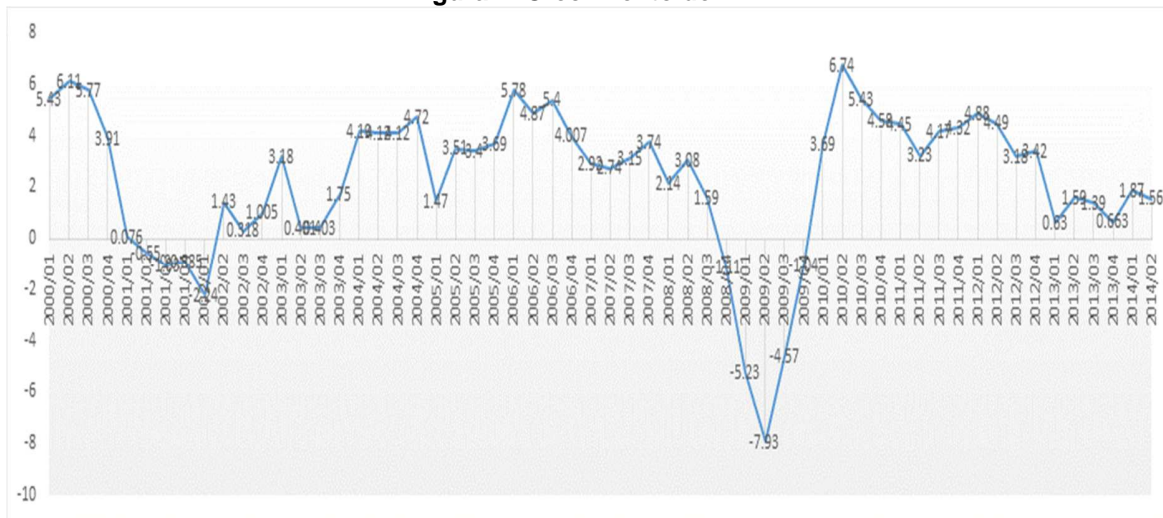
Fuente: Elaboración propia

Las funciones que realizan las IMF's son prioritarias para detonar el desarrollo local y nacional, ya que mediante la construcción de instrumentos financieros, que hacen posible el acceso al crédito de la población de escasos recursos, se vinculan con las necesidades que se tienen en las diferentes comunidades y en el país. Las IMF's son fundamentales para el desarrollo y su funcionamiento debe de ser acorde con las políticas económicas que hayan establecido las autoridades gubernamentales a mediano y largo plazo.

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), en México durante los últimos 20 años el crecimiento del país, calculado mediante el producto interno bruto (PIB), ha sido en promedio del 2.7% (véase figura 2). Éste bajo crecimiento constituye una limitante para el desarrollo de las diferentes comunidades y de la población, ya que impacta negativamente sobre la generación de empleo, el bienestar social, la capacidad productiva y la competitividad.

Las microfinanzas y los microcréditos como instrumentos de desarrollo

Figura 2. Crecimiento del PIB



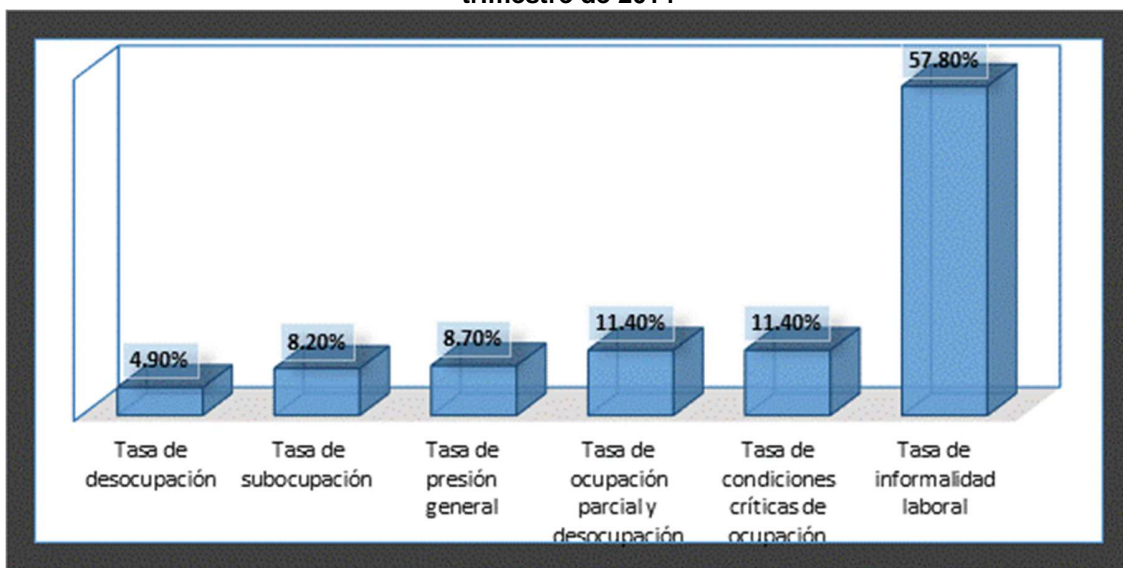
Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

El bajo porcentaje de crecimiento económico que ha experimentado México en las últimas dos décadas plantea un desempeño poco favorable de las variables estratégicas fundamentales para el desarrollo como por ejemplo el acceso al crédito, la disponibilidad de capital financiero, la inversión en capital fijo y en capital circulante, el consumo privado, la creación de fuentes de empleo y los salarios. Un ejemplo del impacto negativo que tiene el poco crecimiento económico en el desarrollo es la disminución del salario mínimo, que tuvo una reducción de aproximadamente un 4.3% entre el año 2000 y el año 2012, cabe señalar que el monto de éstos ya representaba una tercera parte de lo que correspondía en la década de los setentas.

Por lo que respecta al empleo, la información estadística proporcionada por el INEGI indica que, al segundo trimestre del año 2014, la economía mexicana no presentó las condiciones necesarias para generar las fuentes de empleo formales necesarias para absorber la oferta laboral y a la capacidad emprendedora del país (véase figura 3). Además, las cifras que proporciona el INEGI al segundo trimestre del año 2014 indican que más de 28 millones de mexicanos se encuentran en la informalidad laboral, lo que representa un 57.8% de la población económicamente activa (PEA).

Cabe resaltar que la información proporcionada por en la figura 3 pone de manifiesto que la mayor parte de la población ocupada se enfrenta a una situación de precariedad laboral, por lo que se requiere del establecimiento de programas e instituciones que permitan garantizar el desarrollo económico de las personas que se encuentran en situación de vulnerabilidad en el país.

Figura 3. Indicadores seleccionados de ocupación y empleo al segundo trimestre de 2014



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Las personas que no pueden, o quieren, incorporarse al empleo formal pueden optar por incorporarse a la informalidad laboral, en la cual se requiere del acceso a capital financiero para estar en posibilidad de ampliar sus operaciones y poder ofrecer los diferentes bienes y servicios que demanda el mercado con el fin de poder contar con los flujos necesarios para salir de su condición de vulnerabilidad. Cabe recordar que las personas que se encuentran en la informalidad laboral se caracterizan por tener empleos que no cuentan con los beneficios que se señalan en las leyes laborales vigentes, como por ejemplo la seguridad social, sin importar que las empresas o instituciones donde laboran estén o no registradas como empresas formales. La falta de

acceso a los beneficios que marcan las leyes laborales obstaculiza el desarrollo económico, tanto de este segmento de la población como de las localidades en donde radican.

Así mismo, en el empleo informal se incluye, en un concepto amplio, tanto al empleo en el sector informal como otros fenómenos tradicionales aunados a éste, como por ejemplo el trabajo por cuenta propia en agricultura de subsistencia y el trabajo no remunerado. En este sentido el INEGI (2014), en el reporte publicado sobre la informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico, establece que las personas que trabajan en el sector informal (véase figura 4), se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Trabajadores por cuenta propia dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla marcada con el número3).
2. Empleadores dueños de sus propias empresas del sector informal (casilla marcada con el número 4).
3. Trabajadores familiares auxiliares, independientemente de si trabajan en empresas del sector formal o informal (casillas marcadas con los números 1 y 5).
4. Miembros de cooperativas de productores informales (casilla marcada con el número 8).
5. Asalariados que tienen empleos informales ya sea que estén empleados por empresas del sector formal, por empresas del sector informal, o por hogares que les emplean como trabajadores domésticos asalariados (casillas marcadas con los números 2, 6 y 10).

6. Trabajadores por cuenta propia que producen bienes exclusivamente para el propio uso final de su hogar (casilla marcada con el número 9),

Figura 4. Matriz Hussmanns

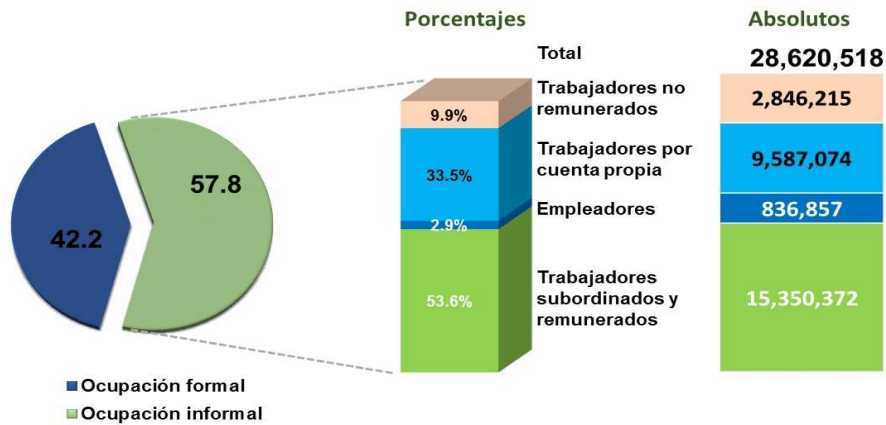
Unidades de producción por tipo	Empleos según la situación en el empleo									
	Trabajadores por cuenta propia		Empleadores		Trabajadores familiares auxiliares	Asalariados		Miembros de cooperativas de productores		
	Informal	Formal	Informal	Formal	Informal	Informal	Formal	Informal	Formal	
Empresas del sector formal					1	2				
Empresas del sector informal ^(a)	3		4		5	6	7	8		
Hogares ^(b)	9					10				

Fuente: el INEGI (2014). La informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico

De las casi 28 millones de personas que de acuerdo con el INEGI se encuentran en la informalidad laboral al segundo trimestre del año 2014, casi un 3% son empleadores y el 34% se trabaja por cuenta propia (véase figura 5). No obstante existen un 33.5% que son empleados y que, por lo tanto, carecen de los beneficios que tendrían si se contrataran en las empresas o instituciones de la economía formal.

Como se puede observar en la figura 5 existen más de diez millones de personas (trabajadores por cuenta propia y empleadores), que trabajan por cuenta propia o que generan empleos para otras personas, lo que representa un 20% la población económicamente activa (PEA).

Figura 5. Ocupación informal por posición en la ocupación al segundo trimestre de 2014



Fuente: Elaboración propia con datos de INEGI

Los trabajadores por cuenta propia y los empleadores en particular, así como los trabajadores no remunerados y los trabajadores remunerados en general, que se encuentran en la ocupación informal no pueden acceder, normalmente, a las instituciones del sistema financiero tradicional para solicitar créditos que les permitan ampliar sus actividades, lo que dificulta el desarrollo económico de este segmento de la población, de la localidad en donde radican y del país.

Por lo planteado en los párrafos anteriores resulta evidente que, para el desarrollo económico regional y nacional, se requiere que existan instituciones financieras que permitan el acceso al crédito de la población que se encuentra en la informalidad laboral, esto con el objetivo que puedan adquirir los bienes de capital fijo y de capital circulante necesarios para el crecimiento de sus actividades y su desarrollo económico.

Las instituciones de microfinanzas (IMFs) tienen un papel fundamental en el otorgamiento de créditos a las personas que se encuentran en la informalidad laboral, debido a que las IMFs ofrecen instrumentos de financiamiento que no requieren del otorgamiento de garantías reales, lo que permite a los trabajadores por cuenta propia y

los empleadores que se encuentran en la ocupación informal acceder a las fuentes de financiamiento necesarias para expandir sus actividades.

En la siguiente sección se plantea los rasgos distintivos de los clientes de las IMFs, las características de las IMFs y la forma como las IMFs coadyuvan al crecimiento y desarrollo de la población que se encuentra en la ocupación informal e impulsan el crecimiento económico local y nacional.

2.2. Microfinanzas y desarrollo

Como se planteó anteriormente el desarrollo económico presupone el incremento en la cantidad y en la calidad de los factores de producción. Dicho incremento se refiere, principalmente, al capital y a la mano de obra, es indiscutible que con un aumento de los factores de producción se incrementarían los niveles de producción de bienes y servicios de las empresas o negocios, lo que impactaría positivamente en la competitividad de la población y aumentaría el desarrollo de local y nacional.

El desarrollo económico condiciona, necesariamente, el progreso de las localidades, el grado de equidad que exista entre los individuos y mejorar la distribución del ingreso entre la población y, por consecuencia, reduce los niveles de pobreza.

Como se vio en la sección anterior, en México existe una abundancia de mano de obra (al segundo trimestre del año 2014 casi 89 millones de mexicanos tenía 14 años o más), pero el país no cuenta ni con mano de obra calificada ni con el capital financiero, fijo y circulante necesarios para detonar su desarrollo económico.

El escaso capital y la poca mano de obra calificada en México, pone de manifiesto que un porcentaje importante de la actividad económica del país es realizada, prácticamente, con un solo factor de la producción: mano de obra con poca o ninguna

Las microfinanzas y los microcréditos como instrumentos de desarrollo

calificación. Además, existe un reducido porcentaje de la actividad económica nacional con intensivas inversiones de capital.

Por lo expresado en el párrafo anterior se puede inferir que, en México una parte importante de la actividad económica es desarrollada por micro o pequeñas empresas intensivas en mano de obra poca calificada. Así mismo, como se vio en la sección precedente, existe un alto porcentaje de la población económicamente activa (PEA) que labora en este tipo de empresas o negocios sin contar con los beneficios que se encuentran establecidos las leyes laborales vigentes.

Para detonar el desarrollo económico de México es necesario la capacitación de la población y permitir el acceso al capital financiero, el cual, como ya se mencionó anterior, es el elemento central del presente trabajo por lo que en los siguientes párrafos se profundizara en su análisis.

Como se estableció en la sección anterior, en México, al segundo trimestre del 2014, existen más de veintiocho millones de las personas que tienen empleos informales. De éstos 9.6 millones se emplean por cuenta propia y 0.83 millones son empleadores quienes, normalmente, no tienen capital, ni acceso a las fuentes de financiamiento tradicional.

Cabe señalar que las personas que se emplean por cuenta propia y los empleadores en ocupaciones informales destinan, generalmente, una parte importante de sus ingresos a la compra de los insumos que requieren para el desarrollo de sus actividades productivas. Del total de los ingresos que éstos reciben en sus labores como pequeños comerciantes, ambulantes, artesanos, empleadas domésticas, mini productores, prestadores de diversos servicios, etc., deben de destinar un porcentaje elevado a capital de trabajo para poder desempeñar sus trabajos.

Las personas que se emplean por cuenta propia y los empleadores en ocupaciones informales podrían, al tener acceso al crédito, reconvertir sus empresas o negocios y pasar de una producción monofactorial, que funciona con el único factor de producción que poseen: su mano de obra, a una producción multifactorial que les permita aumentar su productividad y competitividad, lo que conllevaría a la mejora de sus ingresos y al desarrollo de su localidad y del país.

No obstante, el sistema financiero tradicional en México carece de la flexibilidad y de la infraestructura necesaria para atender a las personas que se emplean por cuenta propia en ocupaciones informales, sobre todo en las áreas rurales. Las instituciones financieras tradicionales, normalmente, no contemplan en sus políticas el otorgamiento de créditos a las personas que se emplean de manera informal.

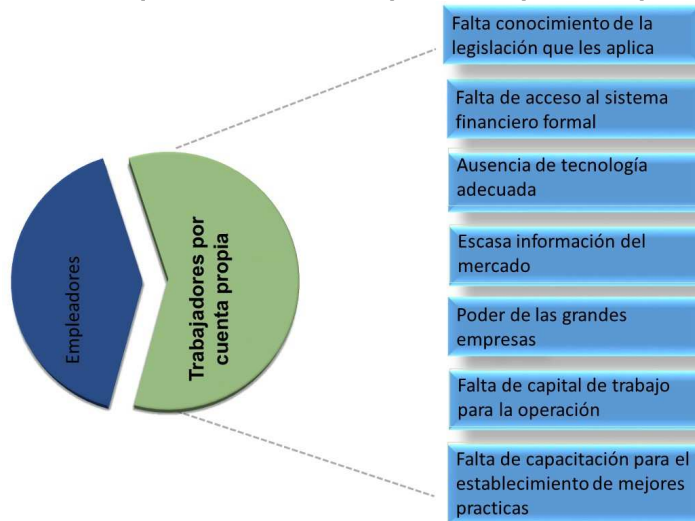
Además, los mecanismos de evaluación que se utilizan en el sistema financiero tradicional para el otorgamiento y administración de créditos tienden a ser costosos y no alcanzan a ser cubiertos con los intereses que generan los préstamos de poca cuantía, que son los que normalmente requieren las personas que se emplean por cuenta propia. Así mismo, en las instituciones financieras tradicionales se exige que las personas que solicitan un crédito presenten garantías reales, o avales, para la autorización del crédito, requisito que las personas que se emplean por cuenta propia no están en posibilidades de cumplir por la naturaleza propia de su ocupación.

Lo que se requiere para que las personas que se emplean por cuenta propia puedan acceder al crédito y capitalizar sus operaciones es una intermediación financiera que promueva el crédito y el ahorro de acuerdo con las condiciones y necesidades de este segmento de la población. De tal manera, que éstas personas pueda incrementar la cantidad y la calidad de los productos y/o servicios que ofrecen, con lo cual aumentarían sus ingresos y su desarrollo, además de que se promovería el desarrollo local y se generaría valor agregado para el país.

Si las personas que se emplean por cuenta propia acceden a créditos la economía local y nacional se desarrollaría con más facilidad, debido a que las personas que se encuentran en esta situación han demostrado que en las condiciones más adversas pueden generar ingresos para su subsistencia.

Por lo expresado en los párrafos anteriores, resulta primordial que existan instituciones que ofrezcan créditos que cubran las necesidades de las personas que se emplean por cuenta propia y los empleadores en ocupaciones informales que no puedan ofrecer garantías reales. Dichas instituciones deben de crear instrumentos financieros que impulsen las políticas de desarrollo local y se adapten a las características del perfil de los ingresos de sus acreditados. En este sentido las acciones que realizan las instituciones que microfinanzas (IMFs) son prioritarias para resolver en parte la problemática (véase figura 6) que enfrentan los segmentos de la población que no pueden acceder a las instituciones financieras tradicionales y que se emplean por cuenta propia o que quieren poner su negocio.

Figura 6. Problemas a los que se enfrentan las personas que se emplean por cuenta propia



Fuente: Elaboración propia

Las IMFs han tenido, desde su origen, una importante y creciente participación en los diferentes esfuerzos de las autoridades para incrementar el desarrollo local económico y para apoyar a los segmentos de la población en condiciones de vulnerabilidad. De acuerdo con lo planteado por Argandoña (2009), este punto de vista se fundamenta en los siguientes supuestos:

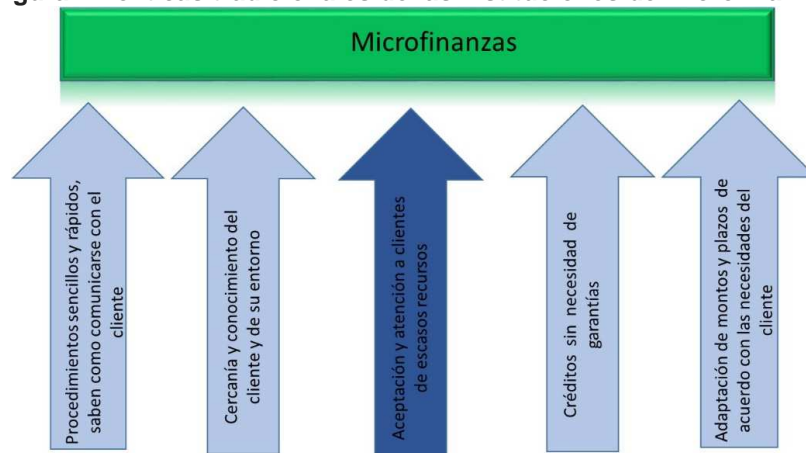
1. Que la población en condiciones de vulnerabilidad no tenga acceso a los servicios financieros es un factor importante, más no el único, por el cual las personas se encuentran en situaciones de pobreza, lo que afecta al desarrollo local y nacional. El acceso de este segmento de la población a los servicios financieros aliviaría, en parte, el problema de la pobreza.

2. La población en condiciones de vulnerabilidad requiere de fuentes de financiamiento para que pueda concretar sus proyectos empresariales a cualquier escala, con lo cual se podrán allegar de un ingreso constante mediante el cual podrán adquirir bienes de capital para sus empresas y formar un patrimonio.

3. Aunado al anterior, mediante la construcción de un patrimonio las personas que han logrado salir de la pobreza podrán apoyar a otras personas, de tal forma que se forme un círculo virtuoso y disminuirá el porcentaje de la población en condiciones de vulnerabilidad.

Las IMFs han crecido debido a las políticas de operación que tienen (véase figura 7), a la orientación que tienen hacia los segmentos de la población de escasos recursos, incluyendo a los que se emplean por cuenta propia, y a la preocupación que expresan por el desarrollo económico de la población.

Figura 7 Políticas tradicionales de las instituciones de microfinanzas



Fuente: Elaboración propia

Entre los servicios financieros que normalmente ofrecen las IMF's se encuentran: ahorro, créditos, seguros y pagos. Además de los servicios financieros algunas IMF's ofrecen servicios sociales, como por ejemplo la formación de grupos, el desarrollo de auto-confianza, la capacitación en áreas financieras, la capacitación en el trabajo, etc. Como se puede observar las microfinanzas no son simplemente instituciones financieras sino que son promotoras para el desarrollo para las empresas, tanto del sector formal como del informal (véase figura 8).

Figura 8 Diferentes tipos de empresas que atienden las IMF's



Fuente: Elaboración propia

Como se puede observar en la figura 8, en los negocios y/o empresas del sector informal existen diferentes grupos, sin tomar en cuenta las actividades ilegales como el narcotráfico o el tráfico de personas, que se pueden distinguir por el nivel de capital fijo y circulante que ocupan, la capacitación en el trabajo y los elementos tecnológicos.

Partiendo de lo establecido por Carpintero (1998), las empresas o negocios del sector informal se pueden dividir tres grupos: el primero, el más básico, son las personas que se emplean por cuenta propia y que se dedican a trabajar con el fin de obtener ingresos para su subsistencia. El segundo son los empleadores del sector informal, estos son pequeñas unidades de producción o comercialización de bienes y/o servicios en condiciones precarias. El tercer grupo está constituido por microempresas en las cuales, a diferencia de las anteriores, existen elementos de capital fijo y circulante, capacitación en el trabajo y elementos tecnológicos. Cabe apuntar que Mataix (2000), plantea que las empresas o negocios del sector informal se pueden clasificar en actividades de subsistencia y en actividades que usan algún sistema de producción y que se encuentran directamente relacionadas con el desarrollo de la economía.

No importando como se quiera agrupar a las empresas o negocios que operan en el sector informal es obvio que éstas requieren servicios que van desde la alfabetización hasta la capacitación en el trabajo, sistemas de mercadotecnia y el crédito, algunos de los cuales son provistos por las IMFs.

Los clientes de las IMFs son trabajadores por cuenta propia y empresarios de bajos ingresos, tanto de zonas urbanas como de áreas rurales. Un porcentaje importante de las personas que recurren a las IMF son comerciantes, vendedores ambulantes, pequeños agricultores, proveedores de servicios (como por ejemplo jardineros), artesanos y pequeños productores (como por ejemplo sastres), los cuales encuentran en su trabajo la única fuente de ingresos.

Las microfinanzas y los microcréditos como instrumentos de desarrollo

Las IMFs han contribuido al desarrollo de un gran número de personas en condiciones de vulnerabilidad, a los que se emplean por cuenta propia y las empresas de bajos ingresos mediante el otorgamiento de microcréditos de forma rápida y fácil, lo cual ha sido un elemento fundamental para el éxito de éstas instituciones. De acuerdo con Jansson (2001), el éxito que han tenido las IMFs ha propiciado dos acontecimientos importantes. El primero fue que el sistema financiero tradicional se diera cuenta de las ganancias potenciales que tendría al atender a la población que solicita microcréditos, lo que propicio que empezaran a considerar de atender a este segmento del mercado. El segundo fue el surgimiento de IMFs profesionales especializadas en microcréditos.

Las IMFs, son una herramienta detonadora del desarrollo local y nacional al fortalecer el mercado interno, mediante el ofrecimiento de sus productos a las personas que han sido excluidas del sistema financiero tradicional por su condición de vulnerabilidad y bajos ingresos, así como por la falta de las garantías que solicita la banca tradicional.

Partiendo de lo expuesto por Vázquez (1999), se puede establecer que existen dos teorías relacionados con el desarrollo local, mediante las cuales se defiende la importancia estratégica que tienen la población que se encuentran en el sector informal en los procesos de desarrollo económico. Dichas teorías son:

- a. Teoría Bottom Up, la cual parte de la hipótesis de que el desarrollo local se logra de abajo hacia arriba. Así mismo, esta teoría pone de manifiesto la importancia que tiene el impulso a los proyectos productivos, inicialmente autoempleo, de la población de escasos recursos, lo que les permitirá demostrar sus habilidades en el trabajo y sus capacidades empresariales. Además, al impulsar los proyectos productivos se crean fuentes de empleo, oferta agregada y se potencializa el desarrollo local y nacional.

- b. Teoría Top down, la cual parte de la hipótesis de que el desarrollo se logra de arriba hacia abajo. Así mismo, esta teoría resalta la importancia que tienen las grandes empresas nacionales e internacionales para la creación de empleo y el desarrollo económico local y nacional. Es decir, desde un nivel macro se genera desarrollo que incide hasta la población en estado de vulnerabilidad y bajos ingresos. Cabe señalar que en esta teoría no quedan claros los mecanismos mediante los cuales se traslada la riqueza a los sectores más vulnerables de las distintas localidades.

Tanto la teoría *Bottom Up* como la teoría Top down plantean que el desarrollo local es producto de los antecedentes históricos, los cuales han configurado el entorno institucional, cultural y económico de la población, además de que proporciona la identidad y valores de las personas que integran la localidad.

De acuerdo con los datos proporcionados por el INEGI las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.8 por ciento de las unidades empresariales en México, las cuales generan el 52 por ciento del producto interno bruto (PIB) y el 72 por ciento del empleo nacional. Derivado de lo anterior parecería que, al menos en México, la teoría del *Bottom Up* resulta la más aplicable a la realidad nacional.

Al ser la teoría *Bottom Up* la que más se ajusta a la realidad que vive México resulta evidente la importancia que tienen los microcrédito que ofrecen las IMFs, ya que representan la primera alternativa, y muy probablemente la única, que tienen las personas que trabajan por cuenta propia para iniciar e implementar un proyecto productivo o establecer una Mipyme, con lo cual coadyuvarían al desarrollo de su localidad y del país.

En la siguiente sección se plantea la forma en que, mediante el otorgamiento de microcréditos, las instituciones de microfinanzas coadyuvan al crecimiento y desarrollo de la población que se encuentra en la ocupación informal e impulsan el crecimiento económico local y nacional.

3. El aporte del microcrédito al desarrollo local

Existen dos factores que inciden directamente en el alto porcentaje de la población que se encuentra en situación de vulnerabilidad en México. El primero es la falta de cooperación de los sectores productivos. El segundo es la falta de acceso al crédito que tiene este segmento de la población. Es sobre éste segundo factor, y su incidencia en el desarrollo local, en el que se profundizara el análisis en esta sección.

Los trabajadores por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos en el sector informal tienen, además de los problemas de todas las pequeñas empresas, otros que son propios de la informalidad en la que desarrollan sus actividades. Debido a su pequeña escala de producción carecen, por lo general, de los recursos que requieren para invertir en sus actividades productivas y no pueden acceder al crédito que ofrecen las instituciones financieras tradicionales.

La posibilidad que tiene la población en condiciones de vulnerabilidad de poder acceder a créditos de una forma rápida y sencilla es un elemento estratégico fundamental, e indispensable, para el cambio estructural y desarrollo económico de un país, debido que a través del crédito las personas se allegan de los recursos para la creación de empresas o del desarrollo de las ya existentes, sobre todo de aquellas que se definen como micro, pequeña y mediana empresa (Mipymes).

Por lo planteado en el párrafo anterior resulta evidente que, las personas que se emplean por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos requieren disponer de créditos para financiar sus actividades productivas, con lo cual se crearan las ventajas competitivas de la localidad mediante la creación o continuidad de proyectos que de otra forma no se realizarían o se realizarían en otra localidades.

Los créditos, o mejor dicho los microcréditos, que ofrecen las IMFs a sus clientes cumplen con dos funciones relevantes. Por una parte, apoya a las personas en condiciones de vulnerabilidad a salir de su condición de pobreza mediante el apoyo de sus actividades productivas. Por el otro, respalda a las personas que normalmente han sido excluidas del sistema financiero tradicional. Las IMFs poseen cuatro características fundamentales que las distinguen de la banca tradicional:

1. Los clientes de las IMFs son personas y empresarios de bajos ingresos con negocios rudimentarios, escasa formación académica y que cuentan con poca documentación formal, o carecen de ella.
2. Los clientes de las IMFs son considerados de alto riesgo por el sector financiero tradicional por sus condiciones socio-económicas.
3. La cartera de crédito de las IMFs incluye montos pequeños a corto plazo, está altamente concentrada geográficamente, fraccionada y presenta una alta rotación.
4. La forma en la cual se determina la capacidad de incumplimiento de los créditos (credit scoring) se basa en la confianza y en la recomendación que otras personas que no pueden ofrecer garantías reales.

Las IMF's cumplen una importante función, debido a que mediante el otorgamiento de microcréditos proveen los recursos necesarios para que se puedan realizar los proyectos productivos y mediante éstos elevar la productividad, mejorar la situación de la población en situación de vulnerabilidad y potenciar desarrollo económico de las localidades y del país. De acuerdo con lo plantado por la Comisión Europea (2003), la incorporación de microcréditos en los planes de desarrollo local propicia la integración social de la población en condiciones de vulnerabilidad, una mayor inserción de jóvenes y desempleados en el mercado laboral, la igualdad en las actividades empresariales entre hombres y mujeres, una mayor cultura empresarial, el desarrollo de los mercados locales, el desarrollo de los mercados financieros.

Los microcréditos que ofrecen las IMF's se han popularizada en las últimas tres décadas entre la población en condiciones de vulnerabilidad, y en particular entre las personas que se emplean por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos, por sus características de operación, las cuales los han hecho atractivos para éste segmento de la población. Siguiendo a lo planteado por Foschiatto y Stumpo (2006), se puede decir que el principal objetivo de los microcréditos es coadyuvar a mejorar la situación social y económica de la población que carece de una fuente fija de ingresos y de aquellos cuya actividad productiva es demasiado pequeña, por lo que no pueden aportar las garantías reales como las que exige la banca tradicional.

Sin el acceso al crédito los trabajadores por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos no pueden crecer y se frenaría el crecimiento económico local y nacional. En una concepción muy básica el mecanismo del crédito es el procedimiento mediante el cual los oferentes y demandantes de dinero se relacionan, lo que permite a estos últimos realizar proyectos que les permiten la acumulación de capital fijo y les permite tener capital circulante para hacer frente a sus operaciones.

Cabe señalar que, cuando las personas que se emplean por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos tienen acceso al crédito no solo se promueve el crecimiento económico mediante la inversión, sino que también fomenta el incremento de la productividad y la competitividad de las personas y de la localidad, al proveerles de herramientas que les facilita el trabajo y la capacitación en sus actividades.

De acuerdo con lo establecido por Schumpeter (1983), se puede establecer que, los microcréditos que ofrecen las IMFs también contribuyen a incrementar la productividad agregada de las localidades, ya que se promueve una mejor asignación de los recursos entre la población. Este mismo dicho autor plantea que el crédito aumenta la productividad nacional al reasignar el capital, de una forma eficiente, entre las diferentes empresas de una determinada localidad.

El tamaño de las actividades que realizan los trabajadores por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos depende de los escasos recursos que poseen, y no de la calidad y potencial de sus proyectos productivos. Estas personas pueden tener proyectos altamente rentables, los cuales no puedan desarrollar por la falta de crédito. Las IMFs permiten el acceso al crédito a las personas que quieren ser empresarios.

Existen dos metodologías mediante las cuales las IMFs otorgan créditos a sus clientes: los microcréditos individuales y los microcréditos colectivos, como por ejemplo los grupos solidarios. Para Puente (2007) las diferencias principales entre estas dos metodologías son:

- a. Los microcréditos grupales atienden principalmente a la población en áreas rurales. Los microcréditos individuales se concentran en la población en condiciones de vulnerabilidad en regiones urbanas.

- b. La aprobación de los microcréditos grupales la concede el mismo grupo al que pertenece el solicitante. En los microcréditos individuales la aprobación del crédito la concede la institución.
- c. Los microcréditos grupales se conceden a las personas con un mayor nivel de marginación, lo que implica un mayor costo, por lo que se requiere la integración de grupos para lograr economías de escala y que sean rentables. Los microcréditos individuales se otorgan normalmente a personas con una actividad productiva consolidada o en proceso de consolidación.

Las IMFs, mediante los microcrédito, contribuyen al desarrollo local y a la productividad al reducir la informalidad que existe entre la población. El acceso limitado al crédito genera que las personas en estado de vulnerabilidad que quieren establecer una empresa o negocio, y que son competentes, no cuenten con los recursos suficientes para hacerlo dentro de la formalidad, por lo que el acceso al crédito reduce las barreras que tiene este segmento de la población para establecer empresas y generar empleos que cumplan con los requerimientos que marcan las leyes y reglamentos vigentes.

Los microcréditos que ofrecen las IMFs surgieron inicialmente como un instrumento para el combate de la pobreza de la población en condiciones de vulnerabilidad. No obstante, en las últimas dos décadas han ido ampliando sus actividades para incluir entre sus clientes a micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME).

De acuerdo con lo propuesto por Comisión Europea (2003), los microcrédito que ofrecen las IMFs a la personas que se emplean por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos proporciona a las diferentes localidades servicios que no son provistos por el sistema financiero tradicional. Para la Comisión Europea (2003), la importancia de los microcréditos a las personas en las diferentes localidades radica en las oportunidades que ofrecen a éstas de cumplir con los objetivos políticos y sociales

mediante la generación de empleo, la disminución del grado de exclusión social, la regeneración del tejido social y el desarrollo económico local.

De acuerdo a lo planteado en el párrafo anterior, la función de los microcréditos no se debe limitar a la lucha contra la pobreza de una localidad específica, sino que tendrá que incluir el desarrollo económico y coadyuvar a la eficiencia y eficacia de las empresas y negocios de bajos ingresos que se encuentren en su territorio de actuación. Es decir, el microcrédito debe ser el impulsor del desarrollo local en países como México, en el cual las micro, pequeñas y medianas empresas representan el 99.8% de las unidades empresariales del país y generan el 72% del empleo nacional.

Al generar las condiciones necesarias para que las personas en condiciones de vulnerabilidad tengan acceso al crédito se robustecen las iniciativas en actividades productivas de las empresas o negocios de bajos ingresos, las cuales juegan un rol determinante en las políticas y estrategias de desarrollo económico, debido a que son un sector que posee una gran cantidad de recursos humanos, pero que tiene grandes problemas para allegarse de los recursos necesarios.

A este respecto Yunus (2000), plantea que los microcréditos que se otorgan a las personas en condiciones de vulnerabilidad les permiten desarrollar las habilidades que tienen para poner una empresa o negocio. Es decir, los microcréditos les permitirán a los emprendedores contar con los recursos necesarios para crear o hacer crecer sus empresas o negocio, lo cual favorece la creación de nuevas fuentes de empleo y el incremento de sus ingresos. En este mismo sentido De Asís (2003), indica que cuando las personas de escasos recursos acceden a microcréditos aumentan sus ingresos y su capital, lo que impacta positivamente en sus niveles de nutrición, salud y escolaridad; además de que aumenta su autoestima y la confianza en ellos mismos.

Cabe señalar que, además de los microcréditos las IMFs deben de ofrecer otros servicios no financieros, como por ejemplo talleres de comercialización, y coordinarse con los diferentes programas de desarrollo que existan en la localidad, con el objetivo de incrementar los beneficios sociales entre la población en estado de vulnerabilidad. Las instituciones gubernamentales encargadas del desarrollo local deben de generar las acciones complementarias necesarias que faciliten que las personas que obtuvieron un microcrédito logren sus objetivos.

Por último, es de suma importancia resaltar la importancia que tienen los microcréditos que otorgan las IMFs para reducir la desigualdad que existe entre hombres y mujeres. De acuerdo con Lacalle (2008), las mujeres han demostrado la capacidad que tienen para generar beneficios económicos, además de que el porcentaje de pago de los créditos es mayor en las mujeres que en los hombres.

En este mismo sentido, Berezo (2005), establece que cuando los microcréditos se otorgan a mujeres tienen un mayor impacto en el bienestar de toda su familia, reduce la tasa de natalidad, mejora los hábitos de higiene, reduce la violencia al interior de las familias, incrementa el nivel de escolaridad de los hijos de las acreditadas y aumenta la participación de la mujer en la política de su localidad.

5. Conclusiones

El desarrollo del país en general y el de las localidades en particular está estrechamente relacionado con la calidad y la utilización de los factores productivos (tierra, trabajo y capital), para la fabricación de bienes y la prestación de servicios. En el tercer factor productivo, el capital, se incluyen los recursos monetarios necesarios que se requieren para la producción de bienes y servicios. Cabe señalar que en el presente estudio se profundizó en el estudio del capital.

Uno de los factores que impide el desarrollo de las personas que se emplean por cuenta propia y los negocios de bajos ingresos es el escaso capital financiero que poseen y la imposibilidad de acceder a los créditos que se ofrecen en el sistema financiero tradicional. Es por esto que deben recurrir a fuentes de financiamiento alternativas.

Para detonar el desarrollo local y nacional se requiere de diversos servicios financieros y no financieros que apoyen a los trabajadores por cuenta propia y a los empresarios de bajos ingresos. En este sentido, las instituciones de microfinanzas (IMFs), constituyen instrumento indispensable para el desarrollo local y nacional. Las IMFs se han desarrollado en las últimas tres décadas como instituciones que atienden las necesidades financieras de la población en condiciones de vulnerabilidad, las cuales ofrecen servicios financieros a las personas que se no han sido atendidas por la banca tradicional.

Las IMFs se presentan como una herramienta que potencializa el desarrollo local y del país mediante el otorgamiento de créditos a las personas que se emplean por cuenta propia y los empresarios de bajos ingresos, lo que les permite contar con los recursos necesarios para financiar sus actividades productivas, con lo cual se crean ventajas competitivas mediante la creación o continuidad de proyectos que de otra forma no se realizarían.

Los microcréditos que ofrecen las IMFs a sus clientes cumplen con dos funciones relevantes: apoyar a las personas en condiciones de vulnerabilidad a salir de su condición de pobreza mediante el apoyo de sus actividades productivas y respaldar a las personas que normalmente han sido excluidas del sistema financiero tradicional. Los microcréditos que otorgan las IMFs son un elemento efectivo para financiar proyectos productivos de las personas que se emplean por cuenta propia y los

Las microfinanzas y los microcréditos como instrumentos de desarrollo

empresarios de bajos ingresos, lo cual impacta positivamente en los niveles de pobreza y en el desarrollo local.

Los Microcréditos se otorgan, normalmente, a personas en situación de vulnerabilidad y empresas o negocios de bajos ingresos, los cuales carecen de garantías reales, para ayudarles a poner en marcha un proyecto productivo. En este sentido, los microcréditos son una herramienta, quizá la única, de inserción social y productiva para la población que se emplea por cuenta propia y para los empresarios de bajos ingresos.

6. Referencias

- Argandoña, A. (2009). *La Dimensión Ética de las Microfinanzas* (Working Paper No. DI-791). IESE Business School.
- Berezo, J. (2005). "Las microfinanzas en los países en desarrollo". En De la Cuesta, M. y Galindo, A. (2005). *Inversiones Socialmente Responsables*. Universidad Pontificia de Salamanca. Salamanca. Pág. 241-282.
- Carpintero, S. (1998). *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina. El microcrédito como la gran esperanza del siglo XXI*. Ed. Deusto. Bilbao.
- Comisión Europea (2003). *Financiación para el Desarrollo Local. Nuevas soluciones para acciones público-privadas*. Dirección general de Empleo y asuntos Sociales. Traducción y edición en español: DOCUMENTA, Instituto Europeo de Estudios para la Formación y el Desarrollo.
- De Asís, A. (Coord.) (2003). *El microcrédito en el Norte de África y Oriente Medio*. Fundación Promoción Social de la Cultura. Madrid.
- Foschiatto, P. y Stumpo, G. (2006). "El microcrédito: un instrumento para fortalecer las capacidades productivas locales". En: Foschiatto, P. y Stumpo, G. (Comp.) (2006). *Políticas municipales de microcrédito. Un instrumento para la dinamización de los sistemas productivos locales. Estudios de caso en América Latina*. Santiago de Chile: Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI). *Banco de Banco de Información Económica (BIE)*. <http://www.inegi.org.mx/sistemas/bie> . Consultado el 25 de agosto del 2014.

Instituto Nacional de Estadística y Geografía (2014). *La informalidad laboral: Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo: marco conceptual y metodológico*. INEGI. México.

Jansson, T. (2001). *Microfinance: from village to Wall Street*. Washington D.C. Serie informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible, Banco Interamericano de Desarrollo, BID.

Lacalle, M. (2008). *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz*. Ed. Turpial. Madrid.

Mataix, C. (2000). "Estrategias para el diseño de programas de promoción de microempresas". En: De Asís, A., et al (2000). *Las microempresas como agentes de desarrollo en el sur*. CIDEAL. Madrid. Pág. 109-149.

Puente, G. (2007). Microfinanzas: una ruta innovadora. *Artículo expuesto en la XI Reunión Anual del Centro Mexicano para la Filantropía*, CEMEFI. Del 12 al 14 de noviembre.

Schumpeter, J. 1983. *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest and the Business Cycle*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Schumpeter, J. (1912). *The Theory of Economic Development: An Inquiry into Profits, Capital, Credit, Interest, and the Business Cycle*. Harvard University Press. Massachusetts.

Vázquez Barquero, A. (1999): *Desarrollo, redes e innovación. Lecciones sobre desarrollo endógeno*. Pirámide, Madrid.

Yunus, M. (2000). *Hacia un mundo sin pobreza*. Ed. Andres Bello, Barcelona.

