

**EL CRECIMIENTO ENDÓGENO
DEL MICROCRÉDITO EN EL SALVADOR.
El caso de la Asociación de Organizaciones
de Microfinanzas, ASOMI (2004-2008)**

Jorge Ernesto Peña Villacorta

332.74

7419c Peña Villacorta, Jorge Ernesto

sv El crecimiento endógeno del microcrédito en El Salvador : el
caso de la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas,
ASOMI (2004-2008) / Jorge Ernesto Peña Villacorta. --
1ª ed. --
San Salvador, El Salv. : UFG Editores, 2011.
118 p. 24 cm.

ISBN 978-99923-47-21-8

1. Microfinanzas. 2. Créditos. I Título

Dr. H. C. e Ing, Mario Antonio Ruiz Ramírez
Rector

Dr. Elnor Osmín Crespín Elías
Director de Investigación



Publicado y Distribuido por la Editorial Universidad Francisco Gavidia

Derechos Reservados

© Copyright

Según la Ley de Propiedad Intelectual



EDITORIAL UNIVERSIDAD FRANCISCO GAVIDIA

UFG - Editores

Edificio Administrativo UFG, 3^{er} Nivel,
Condominio Centro Roosevelt, 55 Av. Sur.
San Salvador, El Salvador Centroamérica
Tel. 2209-2856

E-mail: investigacion@ufg.edu.sv

Website: www.ufg.edu.sv

TABLA DE MATERIAS

Introducción general.....	9
----------------------------------	----------

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Problema de la investigación.....	11
1.2 Justificación.....	14
1.3 Objetivos.....	16
1.4 Perspectiva teórica.....	16
1.5 Hipótesis.....	18
1.6 Fuentes de información.....	18
1.7 Técnicas del proceso de investigación.....	19

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Conceptualización y surgimiento del microcrédito.....	21
2.1.1 Conceptos.....	21
2.1.2 Orígenes.....	25
2.1.3 Redescubriendo el crédito.....	26
2.1.4 Evolución del Grameen Bank.....	28
2.2 Tipos de instituciones y metodología crediticia.....	29
2.2.1 Clasificación de instituciones.....	29
2.2.2 Tipología empresarial.....	31
2.2.3 Metodologías crediticias.....	32
2.2.4 Teoría microcrediticia.....	38
2.3 El microcrédito y la experiencia latinoamericana.....	47
2.3.1 Consideraciones generales del microcrédito.....	47
2.3.2 América Latina en cifras.....	48
2.3.3 Entorno de la industria microfinanciera.....	53

CAPÍTULO III

MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL

DE LAS MICROFINANZAS EN EL SALVADOR

3.1 Marco jurídico.....	61
3.2 Marco legal no convencional.....	63
3.3 Marco institucional y política pública.....	65

CAPÍTULO IV

MODELO ENDÓGENO DE CARTERA CREDITICIA, ASOMI

4.1 Método y variables.....	69
4.2 Modelización.....	72
4.3 Modelo propuesto y pruebas.....	80
4.3.1 Linealidad.....	82
4.3.2 Autocorrelación.....	85
4.3.3 Heteroscedasticidad.....	88
4.3.4 Multicolinealidad.....	92
4.3.5 Normalidad.....	95
4.4 Interpretación del modelo.....	98

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES GENERALES.....103

Bibliografía..... 107

ANEXOS

ANEXO 1 A: Variables de las IMF..... 114

ANEXO 1. B: Variables de las IMF..... 115

ANEXO 1. C: Variables de las IMF..... 116

Reseña Biográfica.....117

AGRADECIMIENTOS

Primeramente deseo agradecer inmensamente a Dios quien me ha dado la fuerza suficiente para emprender y culminar esta investigación.

A mi familia por ser la que me impulsa a la consecución de mis objetivos académicos e investigativos.

En general a todas la instituciones microfinancieras por autorizar el procesamiento y utilización de la presente información

Especial agradecimiento por el apoyo brindado en la presente investigación, al Dr. José David Ledezma Torres, Decano de la facultad de postgrados de la Universidad Autónoma de Baja California, México.

Introducción general

Los servicios financieros que prestan las Instituciones de Microfinanzas (IMF) se han constituido en instrumentos crediticios que han favorecido a la mayoría de salvadoreños quienes por las condiciones de precariedad y por estar excluidas del sistema financiero tradicional, han encontrado una solución a los problemas económicos a los cuales se ven enfrentados en el día a día.

En El Salvador las microfinanzas se han desarrollado, precisamente, por las necesidades no satisfechas de oportunidades de trabajo y de exclusión social. También, no debemos dejar atrás algo que caracteriza al salvadoreño y es el espíritu de emprendedurismo que posee al contar con una mística de trabajo que les permite salir adelante y desarrollarse empresarialmente.

Resulta importante mencionar que los servicios ofrecidos por las IMF han permitido que miles y miles de salvadoreños se inserten a las actividades productivas y comerciales del país. En la actualidad las IMF contribuyen de manera indirecta, mediante sus servicios y productos financieros, a que el sector microempresarial aporte una cantidad de trabajadores que conforman casi el 50% de la Población Económicamente Activa.

Las facilidades que las IMF proporcionan a los microempresarios son de tal naturaleza que han creado, además de una importante relación financiera transaccional, identificación y reconocimiento por parte del sector microempresarial al tomarlos en cuenta en otras actividades, no necesariamente financieras, sino sociales y de educación empresarial.

Prueba de ello es que, hoy en día, las IMF salvadoreñas se encuentran trabajando en lo que a nivel internacional se conoce como Gestión del Desempeño Social (GDS), que se entiende como la traducción de la misión y valores que puedan contener beneficios sociales así como el diseño e implementación de los sistemas de responsabilidad social que proteja al microempresario.

En la actualidad existen dos redes importantes de organizaciones de microfinanzas. La Alianza para el Desarrollo de la Microempresa, ALPIMED y la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, ASOMI. Ambas surgen como iniciativas a los esfuerzos de la sociedad civil por enfrentar los nuevos desafíos de la industria de las microfinanzas en El Salvador y su accionar se sustenta en una visión estratégica de capacitación, asistencia técnica y crediticia, buscando ampliar una mayor cobertura y sostenibilidad de los servicios prestados por las IMF.

Dado el accionar importante y estratégico, las IMF han visto crecer aceleradamente sus carteras crediticias lo que les ha permitido ampliar sus coberturas geográficas y de penetración. Indudablemente que en ellas han influido factores al interior de las mismas que han impulsado dicho crecimiento.

La presente investigación se realiza, precisamente, a la red de ASOMI, constituida el 11 de septiembre de 1998. El grupo de IMF afiliadas mantiene una participación mayor al 12% en la cartera total microcrediticia y aproximadamente el 20% del total de clientes en el sector microempresarial. En este sentido se investigarán los factores internos que han incidido en el crecimiento de estas carteras. Por lo que resultará interesante el determinar endógenamente dicho crecimiento.

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

1.1 Problema de investigación

Una parte no menos importante de nuestra población, económicamente activa, no logra insertarse o ser absorbida por el mercado de trabajo lo que impulsa a las familias a emprender un negocio creando empresas, en su mayoría, unifamiliares. Sus condiciones de marginalidad son de tal magnitud que la única forma de salir de ella es iniciar sus propios negocios.

En el último VI Censo de Población 2007, se refleja que en El Salvador existe una Población Económicamente Activa (PEA) de 1,909,256 personas que representa el 33.24 % de la población total.

De conformidad al informe obtenido en la última encuesta nacional realizada por la DIGESTYC¹ en coordinación con la CONAMYPE², ambas del Ministerio de Economía, encontramos que el número de microempresas y trabajadores por cuenta propia³ asciende a 496,365 con un número de 866,664 trabajadores equivalente al 45% de la PEA.

De acuerdo a la Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples (EHPM), realizada por la Dirección General de Estadísticas y Censos,⁴ los hogares en pobreza total han crecido del 38.8% al 40.0% en el período 2001 al

¹ Dirección de Estadísticas y Censos. Noviembre de 2003 a abril de 2004.

² Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa.

³ Es la persona que desarrolla una actividad económica de manera independiente. No tiene empleados y no es empleado de nadie. Para esta segmentación, CONAMYPE define ventas inferiores a \$476.19 dólares al mes; es decir, un equivalente a \$5,714.29 dólares anuales.

⁴ Encuesta de Hogares y Propósitos Múltiples, DIGESTYC.

2008. De este total de microempresas 175,014 pertenecen al nivel de subsistencia ⁵ con un promedio de 2.2 trabajadores por empresa.

Las limitantes que enfrentan los microempresarios son numerosas, entre ellas podemos hablar de la falta de competitividad al utilizar procesos obsoletos y rudimentarios, y esto solo en los casos que existen procesos de transformación industrial o para prestar un servicio.

El capital y la tecnología utilizada operan con bajos niveles que no permiten dinamizar y mejorar los procesos. Este panorama sin duda nos lleva a enfrentar serios problemas de calidad de los procesos así como de los productos y servicios que la microempresa ofrece en el mercado.

Los servicios de desarrollo empresarial tales como la información de mercados y asistencia técnica no logran llegar a estas empresas. La dificultad de acceder a recursos financieros del sector formal obliga a la microempresa a recurrir a créditos de fuentes de financiamientos informales como son las ONG (Organizaciones no Gubernamentales) de microfinanzas, prestamistas y otras instituciones especializadas en el microcrédito.

El financiamiento les permite no solamente tomar un préstamo para crecer o desarrollar sus microempresas, sino también, ofrecer a estos hogares la oportunidad de hacerle frente a los riesgos y reducir sus vulnerabilidades.

Estas necesidades crediticias son atendidas en su mayoría por instituciones financieras no bancarias representadas en las organizaciones, Alianza para el Desarrollo de la Microempresa (ALPIMED), Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI), Federación de Cajas de Créditos (FEDECREDITO) y Federación Corporativa de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito (FEDECACES).

⁵ Microempresas que tienen ganancias con niveles mensuales un poco superior a un salario mínimo. CONAMYPE.

Es importante mencionar que al cierre del año 2008, el sistema financiero formal había entregado en concepto de préstamos al sector privado la suma de \$8,712.4 millones de dólares⁶ que comparativamente al estimado de \$886.9 millones de dólares⁷ en microcréditos, otorgados por las instituciones con programas microfinancieros, reflejan una relación porcentual del 10%.

La Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa muestra datos que nos dicen que del 100% de empresas, el 90% pertenecen al sector de la microempresa.

En este sentido las instituciones microfinancieras (IMF) han contribuido significativamente a la generación de empleos y se constituyen como fuente de alivio contra la pobreza ya que los créditos concedidos han impactado en la empresarialidad de los usuarios, teniendo un efecto domino positivo en las familias al mejorar sus condiciones, no solamente económicas, sino sociales, culturales y educativas.

La cartera crediticia, antes expuesta, que poseen las IMF es producto de la exclusión de los microempresarios al sistema formal financiero, por lo que se vuelve muy importante y significativa para todo un sector microempresarial que participa con más de las dos quintas partes de la población económicamente activa.

En consecuencia, los mayores crecimientos de cartera que tengan las IMF en los próximos años, serán clave como contribución al desarrollo económico y social de El Salvador.

⁶ Boletines económicos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

⁷ Microenfoque. Revista especializada en microfinanzas. Actualmente estiman que representan el 80% de todas las instituciones dedicadas a las microfinanzas. La información real a diciembre de 2008 es de \$709.3 millones de dólares.

1.2 Justificación

Los servicios microfinancieros como tal, se han constituido en instrumentos crediticios que han venido a solucionar parte de los problemas que enfrentan los salvadoreños que, de una u otra manera, están luchando por salir adelante en medio de las adversidades económicas y sociales en que viven.

El tema de las microfinanzas, a diferencia de otras teorías, es un tema novedoso donde se encierra un pequeño mundo de negocios y en el cual se mueven intereses no solo de contenidos financieros sino nobles que permiten impulsar iniciativas de personas emprendedoras y que el sistema financiero tradicional formal los tiene prácticamente excluidos.

Las microempresas juegan un papel importante como fuente de autoempleo de nuestra economía, donde las IMF forman parte vital como complemento y apoyo al otorgarles financiamientos para capitales de trabajo dirigidos a las actividades micro industriales, comerciales y de servicios.

En los últimos años (2004 – 2008) las IMF han experimentado un crecimiento sostenido de sus carteras de créditos lo cual no es nada extraño por cuanto el número de hogares en pobreza, como se citó anteriormente, ha crecido. Internamente las IMF han dinamizado sus procesos y tecnologías crediticias lo que les ha permitido crecer en un esquema de adentro hacia fuera por lo que conviene hacernos la pregunta ¿Qué factores han influido internamente en las IMF para el crecimiento de sus carteras?

El mantenimiento de un flujo constante de información de las estadísticas provenientes de las actividades microempresariales, no se tiene. Las instituciones como son DIGESTYC y CONAMYPE no poseen información actualizada y menos le dan seguimiento año con año a las estadísticas de este tipo de actividad empresarial.

En este caso, se estudia una de las organizaciones más importantes de El Salvador como es la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, ASOMI. El período a investigar se establece entre los años 2004 y 2008 dado que son los años para lo cual se cuenta con información suficiente.

Actualmente, la asociación está integrada por 12 instituciones afiliadas, como son:

1. Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de Responsabilidad Limitada ACCOVI de R.L.;
2. Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito AMC de R.L. de C. V.;
3. Asociación de Micro y Pequeños Empresarios de El Salvador AMYPES;
4. Asociación Salvadoreña de Extensionistas Empresariales del INCAE, ASEI;
5. Apoyo Integral, S.A. de C. V.;
6. Asociación Bálsamo;
7. Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria, Finca El Salvador;
8. Fundación para el Auto Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa FADEMYPE;
9. Fundación Campo;
10. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa, FUNSALDE;
11. Micronegocios, S. A. de C. V.; y
12. Sociedad Cooperativa Patronato para el Desarrollo de Morazán y San Miguel de R. L. de C. V., PADECOMSMCREDITO.

Estas instituciones manejaron en el año 2008, una cartera total de créditos de \$139.0 millones de dólares atendiendo a 92,113 usuarios (\$1,509.0 dólares promedio de crédito) de una cartera total estimada, a nivel nacional, de \$1,132.2 millones de dólares con 501,174 usuarios⁸. En otros términos, el 12.4% y 19.6 % de participación en cartera total y usuarios, respectivamente, en el mercado microcredicio nacional.

⁸ Estimaciones sobre la base de cifras contenidas en la Revista Microenfoque. La información real de la cartera total de Microenfoque al 2008 es de \$905.86 millones de dólares en cartera total y 400,939 usuarios de créditos.

1.3 Objetivos

Objetivo general

El propósito central de esta investigación consiste en establecer un modelo de crecimiento endógeno de la cartera crediticia de ASOMI.

Objetivos específicos

- Establecer los niveles de participación y cobertura del microcrédito otorgado por las IMF representadas por ASOMI.
- Identificar las metodologías más utilizadas y generalizadas que aplican las IMF en los microcréditos.
- Determinar el marco legal e institucional de las Instituciones Microfinancieras en El Salvador.

1.4 Perspectiva teórica

La actividad productiva adquiere relevancia y se impulsa desde la perspectiva "Bottom - up", es decir, desde abajo, con características que deben involucrar al mayor número de personas en los procesos productivos.

En razón a lo anterior, adquiere relevancia el apoyo a los microempresarios como unidades productivas que a pesar de su falta o exiguos conocimientos tecnológicos y de recursos materiales, debe dárseles la facilidad de adquirir financiamientos que les permitan insertarse en el mercado de trabajo que por razones de marginalidad han sido excluidos del mismo. De esta manera, se incorporan a las actividades económicas permitiendo así generar mayores empleos y autoempleos que conlleven mejoras en sus ingresos.

El microcrédito es una herramienta potencialmente capaz de penetrar en aquellos sectores o segmentos que por su naturaleza económica y

social, están excluidos del sistema financiero tradicional. Generalmente las políticas de este sistema se han enfocado en atender empresas que por su capacidad económica sí pueden ofrecer garantías reales y fiduciarias. No así la microempresa que difícilmente es reconocida como un sujeto de crédito.

Las instituciones microfinancieras, en la práctica, utilizan diferentes modalidades en sus programas crediticios, tales como el crédito individual, grupal, de consumo y otros. A su vez se diferencian por sus montos, plazos y condiciones de pago y otras características del crédito. Pero sí guardan en común montos de préstamos bastantes bajos con pagos frecuentes, generalmente de una a dos semanas con plazos que van, generalmente, de un mes hasta un año.

Es importante enfatizar que los servicios financieros de las IMF contribuyen a la creación de fuentes de trabajo, pero este alivio no es suficiente. Hace falta, también, un enfoque integrado donde partiendo del conocimiento del cliente y sus necesidades, se les pueda ofrecer una gama de servicios financieros y de desarrollo empresarial, entre otros, los programas de educación financiera, desarrollo de habilidades en los negocios, servicio al cliente, administración de pequeños negocios, etc.

En nuestro país la mayoría, por no decir casi todas las microempresas, se ubican en el sector informal lo que vuelve complejo el análisis de medición, evolución y contribución al desarrollo económico y social. El Libro Blanco de la Microempresa en El Salvador (LBM) establece tres categorías:

Microempresa de subsistencia

Los ingresos que se generan se utilizan con fines de consumo inmediato, poseen ventas mensuales hasta un máximo de \$2,491.44, son de escasa o nula productividad. Sus ventas no deben pasar de 12 salarios mínimos⁹ y/o 143 salarios al año.

⁹ El salario mínimo para el comercio y servicios es de \$207.62 dólares mensuales.

Microempresa de acumulación simple

Los ingresos provenientes de sus recursos productivos cubren los costos, generándose niveles mínimos de excedentes (ahorros) que no son suficientes para invertirlos en el crecimiento de la microempresa. Las ventas mensuales se mantienen en un rango entre \$2,491.44 y \$4,982.88 dólares. Sus ingresos oscilan entre 12 y 24 salarios mínimos o 286 salarios al año.

Microempresa de acumulación ampliada (Microtop)

Los ingresos mensuales son entre \$4,982.88 y \$8,304.8 dólares que equivalen al rango de 24 a 40 salarios mínimos o 476 salarios al año. Estas ventas les permiten acumular excedentes, dada su elevada productividad, para invertirlos en el crecimiento de la misma. Se pueden considerar que están un paso de ser pequeñas empresas.

Las disposiciones de CONAMYPE establecen un número de empleados, como máximo de 10 trabajadores y para que los ingresos, productos de las ventas, no pierdan actualidad, se estableció que un negocio califica como microempresa siempre y cuando sus ventas máximas no pasen de 476 salarios mínimos urbanos al año.

1.5 Hipótesis

El crecimiento acelerado de las carteras crediticias de las instituciones afiliadas a ASOMI es el resultado de un modelo de crecimiento endógeno que ha permitido que la organización se proyecte y contribuya positivamente en el desarrollo del mercado microempresarial.

1.6 Fuentes de información

Fuentes primarias

Se obtendrán datos directamente de las instituciones microfinancieras afiliadas a la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas, ASOMI.

Fuentes secundarias

Esta información se tomará de documentos e investigaciones relacionados al tema, especialmente aquellas instituciones que, por la naturaleza de la investigación, están involucradas en la misma. Esto incluye la información proporcionada por las instituciones tanto privadas como públicas que en alguna medida poseen datos pertinentes al tema a investigar.

1.7 Técnicas del proceso de la información

En el procesamiento de la información se tomarán un conjunto de datos de corte transversal con series de tiempo o series temporales de una cantidad de observaciones derivadas del mismo. La base de datos obtenida se trabajará con la técnica de datos de panel o longitudinales y que son datos de sección cruzada y por tanto responden a una matriz con tres dimensiones como son:

- A Unidades de análisis que para la presente investigación se trata de las IMF pertenecientes a ASOMI.
- B Variables o regresores del modelo que explican el crecimiento de cartera.
- C Tiempo, referido al período a investigar que es del año 2004 al 2008.

La metodología de datos de panel se basa en tres modelos; coeficientes constantes, efectos aleatorios y efectos fijos. Este último se utilizó bajo el modelo clásico de regresión múltiple por Mínimos Cuadrados Ordinarios el cual se detalla en el apartado referido a la modelización.

CAPÍTULO II

MARCO TEÓRICO

2.1 Conceptualización y surgimiento del microcrédito

2.1.1 Conceptos

Hablar del microcrédito es entrar a una concepción filosófica que no puede desligarse de lo que son las microfinanzas. En este sentido podemos considerar algunas definiciones de lo que se entiende por microfinanzas.

Algunos investigadores, como Bárbara Mena, consideran que es “la provisión de servicios financieros como préstamos, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos”.¹⁰

La Agencia Española de Cooperación Internacional (AECI) define las microfinanzas como “la prestación de servicios financieros (créditos, ahorros, seguros, intermediación de pagos, transferencias) a aquellos sectores de población que, o bien habitualmente no tienen acceso a ellos, o no satisfacen adecuadamente sus necesidades”.¹¹

De acuerdo al trabajo de investigación “Microfinanzas y desarrollo económico en América Latina” realizado por Camino y Lara, definen las microfinanzas como “ el conjunto de actividades financieras y bancarias, tales como crédito, ahorros, seguros, hipotecas, etc., dirigidas a personas de escasos recursos y a las que les es imposible el acceso a los servicios financieros, con el objeto de salir del estado de precariedad en

¹⁰ “Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza”.

¹¹ El Fondo para la Concesión de Microcréditos y la AECI, como gestor de este fondo.

el que se encuentran mediante la realización y ejercicio de una pequeña actividad empresarial".¹²

El Instituto de Microfinanzas establece el concepto así: "La noción de microfinanzas se refiere a la provisión de servicios financieros como préstamos, ahorro, seguros o transferencias a hogares con bajos ingresos".¹³

El Instituto de Desarrollo Cooperativo del Perú define las microfinanzas como "El conjunto de actividades orientadas a la prestación de servicios financieros para atender a la población excluida del sistema financiero tradicional".

Lo cierto es que en todas esas conceptualizaciones podemos encontrar elementos importantes y fundamentales que nos permiten analizar algunos de ellos. Entre estos, los servicios financieros que en sus inicios y como lo veremos más adelante, nacieron mediante una sola figura crediticia como lo es el microcrédito y se fue ampliando a los microahorros, microseguros, microleasing, transferencias de dinero (remesas), créditos a la vivienda, a la educación, etc.

La cobertura hoy en día no se limita, como lo hemos visto, a préstamos productivos y productos relacionados sino a coberturas complementarias como capacitaciones, asesorías, desarrollo y administración de micro emprendimientos que vienen a constituirse como servicios no financieros y que contribuyen a la sanidad de las carteras crediticias de las instituciones microfinancieras (IMF).

Otro elemento importante de resaltar es que básicamente el crédito está destinado a las personas pobres que, por sus características,

¹² Dr. David Camino; catedrático de economía financiera de la Universidad Carlos III de Madrid y Director del Instituto Universitario de Derecho y Economía. Lic. Juan Lara; profesor de finanzas de la universidad de Granada y del Instituto universitario de Posgrado (IUP).

¹³ Instituto de Capacitación en Microfinanzas para el Sistema de Cajas Municipales de Ahorro y Créditos del Perú.

carecen de garantías reales de activos que les permitan ofrecer como respaldo de un préstamo y que su micronegocio no ofrece mayor información financiera.

Al respecto, debemos ser enfáticos y mencionar que el objetivo fundamental de las microfinanzas debe ser el impulsar la creación y desarrollo de actividades productivas y de comercialización que apoyen al microemprendedor o microempresario.

Si hablamos de exclusión económica y social veremos que estas personas, en su mayoría, carecen de servicios básicos y mucho menos son tomadas como sujetos de crédito por el sistema financiero formal.

Expuesto lo anterior, planteo que las microfinanzas son “el conjunto de actividades de orden financiero y no financiero que permiten otorgar pequeños y relativos desembolsos destinados a personas naturales en condiciones de vulnerabilidad y exclusión económica y social”.

Las condiciones de exclusión han dado paso al surgimiento de este tipo de microcrédito cuyas características se manifiestan a través de montos pequeños que generan autoempleos y les permiten a las personas valerse por sí mismas así como extender los beneficios a sus familias.

Las definiciones sobre qué es microcrédito son variadas y dependen mucho del contexto económico y social de cada país, así como del enfoque que les den los organismos e instituciones vinculadas de manera directa o indirecta a este tipo de actividad financiera.

La Cumbre del Microcrédito celebrada en Washington en el año de 1997 estableció que “los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”.

De acuerdo al Banco Interamericano de Desarrollo (BID) el microcrédito lo define “como un préstamo de monto bajo (generalmente inferior a

US\$10,000), que no está garantizado (con garantía real), otorgado a trabajadores por cuenta propia (a los que también se denominan microempresarios), quienes no llevan registros contables ni operacionales de sus actividades y suelen trabajar en el sector informal de la economía".¹⁴

Escuetamente, Lacalle define que los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza".¹⁵

Importantes países latinoamericanos, por el apoyo que les dan a las microfinanzas, definen el concepto de acuerdo a los tamaños de activos y carteras. Estas definiciones van de acuerdo a criterios institucionales que al final lo que dejan entrever es que estos créditos van de la mano con el contexto económico y normativo en que se desarrollan estas actividades microempresariales.¹⁶

Lo cierto es que no se puede negar que el microcrédito se constituye como un importantísimo producto financiero que desempeña una función económica y social, especialmente en los países pobres y subdesarrollados. En este sentido, es una herramienta potencialmente capaz de penetrar en aquellos sectores o segmentos que por su vulnerabilidad y marginación, están excluidos del sistema financiero tradicional.

¹⁴ "El boom de las microfinanzas" Publicación año 2007 Banco Interamericano de Desarrollo.

¹⁵ "Microcréditos: De pobres a microempresarios", Lacalle Calderón. Barcelona, 2002.

¹⁶ Bolivia en su Manual de Recopilación de Normas de la Superintendencia de Bancos y Entidades Financieras, define como microcrédito " al crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía mancomunada o solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas e ingresos generados por dichas actividades.." Colombia, de acuerdo a la Superintendencia Bancaria establece como microcrédito "el conjunto de operaciones activas de crédito otorgadas a microempresas cuyo saldo de endeudamiento en la respectiva entidad no supera veinticinco (25) salarios mínimos legales mensuales vigentes".

2.1.2 Orígenes

Históricamente se mencionan ejemplos de IMF que de alguna manera trabajaron con lo que en la actualidad conocemos como microcréditos. Casos como el de Irlanda en el siglo XVIII donde se fundaron algunas asociaciones de beneficencia especializadas en créditos y que destinaban pequeños créditos a las personas más pobres, sin tener que pagar intereses utilizando una metodología de grupo bajo la condición de presionar, por solidaridad al grupo, a aquel miembro que se retrasara en sus pagos.

Para el siglo XIX tomaron el nombre de Loan Funds ya que se les permitió cobrar intereses sin mayor regulación y captar ahorros del público. En 1843 el gobierno irlandés decidió regularles la tasa de interés determinándoles un tope, lo que les creó dificultades que las llevó, paulatinamente, al cierre de sus operaciones. Se menciona que a mediados del siglo XX desapareció el último Loan Fund.

Bajo esta misma influencia se fundaron las Cajas de Ahorros en la ciudad de Hamburgo, Alemania, en el siglo XIX. Estas, además de captar ahorros, también otorgaban créditos.

A mediados del siglo XIX bajo la inspiración de su precursor Frederic Guillaum Raiffeisen se introdujo la figura de cooperativa para llegar a fundar la primera Cooperativa Raiffeisen (1864). Este modelo ha influenciado durante mucho tiempo en lo que hoy se conocen como Sociedades de Crédito Agrícola.

Sin embargo, la historia y evolución del microcrédito moderno comienza en la década de los años setenta con cuatro instituciones: Bank Dagang en Bali, Indonesia (1970); Opportunity Internacional en Colombia (1971); Acción Internacional en Brasil y el Grameen Bank en Bangladsh en 1976.

Este último, es el caso más emblemático por su desarrollo y experiencia más conocida en el mundo de las microfinanzas.

2.1.3 Redescubriendo el microcrédito

La experiencia más exitosa en el manejo de las microfinanzas surge en Bangladesh cuyo precursor es el Ph. D. en Economía Muhammad Yunus, graduado de la Universidad de Vanderbilt, Estados Unidos, a quien le fue entregado el Premio Nobel de la Paz en el año 2006, por la labor que ha hecho como fundador y director del Grameen Bank.

El 16 de diciembre de 1971, Bangladesh, después de una guerra civil, se separa de Pakistán y declara su independencia. Yunus, nacido en Pakistán y en ese momento viviendo en Estados Unidos, decide hacerse ciudadano de Bangladesh.¹⁷ Regresa a Bangladesh en 1972 y después de un breve tiempo de trabajar en el sector público, ingresa como profesor de la Universidad de Chittagong llegando a ser en poco tiempo jefe del departamento de Economía.

En el período de 1974-75 se desató una terrible hambruna por diversas causas: una serie de devastadores desastres naturales en los inicios de la década de los años 70, incluyendo inundaciones, sequías, huracanes y la guerra de liberación que acabó con mucha de la infraestructura de Bangladesh, de los sistemas de transporte que al final condujo a la creación de innumerables refugiados. Y mientras tanto, el gobierno actuaba de manera desorganizada, la asistencia de la comunidad internacional fue inadecuada.

Es así como Yunus decide trabajar por esta gente muy pobre. Primeramente analizando las causas y las consecuencias para el ser humano, el ingreso per cápita de la producción agrícola se viene abajo, cientos de miles de gente se mueren de hambre y mientras tanto el mundo entero ve con indiferencia esta situación. En el libro "Creating a World Without Poverty" manifestó:

¹⁷ "Now we have to decide whether we consider ourselves citizens of this new country or not. Everybody has the right to choose. I declare my choice. My choice is Bangladesh". Muhammad Yunus, Book "Banker to the poor", published in the United States by Publicaffairs, 1999.

"This was not the Bangladesh which I'd hoped to play a role in the building. I found it increasingly difficult to teach elegant theories of economics and the supposedly perfect workings of the free market in the university classroom while needless death was ravaging Bangladesh".¹⁸

Realmente una cosa es enseñar elegantes teorías económicas en un salón de clases y otra es ver una realidad como le estaba sucediendo en Bangladesh, con tantas muertes innecesarias que hacían estragos en ese país.

El primer crédito que Yunus otorgó fue de su propia bolsa, por un valor de 856 takas un poco menos de \$27.00 en ese tiempo. Fue otorgado a 42 mujeres que vivían en el pueblito de Jobra, cercano a la Universidad de Chittagong, dedicados a la fabricación de taburetes de bambú, para que se liberasen de las altas tasas de interés que cobraban los prestamistas.

Descubrió, también, que la gente pobre con un pequeñísimo préstamo para capital de trabajo es capaz de pagar sus deudas y llevar los frutos de sus esfuerzos a sus familias.

Es así como nace lo que hoy en día conocemos como microcrédito. La aceptación, el pronto repago en períodos cortos y la demanda continua de este tipo de préstamos le llevó a Yunus a fundar lo que se conoce como Grameen Bank.¹⁹

Entre sus objetivos trazados están el de brindar oportunidades de emprendimiento para escapar del círculo vicioso de bajos ingresos, bajos ahorros, baja inversión y llegar nuevamente a bajos ingresos. Así también, generar oportunidades de autoempleos y combatir a los prestamistas usureros.

¹⁸ Muhammad Yunus. Book "Creating a World Without Poverty" Publishing, Publicaffairs, 2007.

¹⁹ Grameen Bank = Banco de la Aldea o Banco Rural.

Este banco abrió sus operaciones en 1977 como una filial del banco estatal Bangladesh Krishi Bank (BKB). Y como reconocimiento a la labor desarrollada en los años anteriores y respeto ganado, se le permitió que se le denominara a su filial Grameen.

Este banco comenzó en pequeño y fue creciendo despacio. En sus inicios creció de 500 clientes para llegar a 28,000 clientes en 1982, con préstamos acumulados que alcanzaban los \$24 millones de dólares.

La presión e intereses de los banqueros comerciales y funcionarios del Banco Central fueron de tal magnitud que impedían que el Grameen Bank se expandiera a nivel nacional.

Este constante enfrentamiento y dado que Yunus mantenía muy buenas relaciones con altas autoridades nacionales y de la cooperación internacional, especialmente en Estados Unidos, lo llevó a independizarse del BKB, quedando un haber accionario del 25% para el Estado y el 75% para los clientes.

2.1.4 Evolución del Grameen Bank

Desde su fundación y tal como lo plantea Yunus,²⁰ El Grameen Bank ni ha explotado ni mucho menos desaparecido. Por el contrario se ha expandido y ha alcanzado a más y más personas. Ahora se han otorgado préstamos a cerca de 7,000 millones de personas pobres de las cuales el 97% son mujeres, en 78,000 pueblos en Bangladesh.

El banco ha dado un total de préstamos equivalentes a \$6,000 millones de dólares, donde la tasa de repago es del 98.6%. Financieramente es autosuficiente y desde 1995 no ha tomado dineros de donantes.

Al año 2008 ²¹ presenta un acumulativo en préstamos equivalentes a \$7,591 millones de dólares, con casi \$906 millones de dólares desembolsados en calidad de préstamos durante dicho año.

²⁰ Muhammad Yunus. Book " Creating a World Without Poverty" Publishing, Publicaffairs, año 2007.

²¹ Historial crediticio desde al año de 1976. Página web, www.grameen-info.org

El número de grupos cubiertos asciende a 1,210,300 y su número de miembros es de 7,670,200 clientes, donde el 97% son mujeres. En el mismo año, atendieron a 83,566 pueblos o aldeas con 2,540 sucursales distribuidas en todo el país.

El beneficio obtenido, en dicho año, fue de aproximadamente \$19 millones de dólares con un total de depósitos que rondan los \$934 millones de dólares.

Del total de préstamos concedidos en el año, \$2,2 millones se destinaron a la construcción de viviendas. El total acumulado de viviendas al año 2008 fue de 665,568 viviendas.²²

2.2 Tipos de instituciones y metodologías crediticias

2.2.1 Clasificación de instituciones

En el mercado potencial de las microfinanzas convergen una serie de instituciones provenientes del sector social y del sistema financiero formal que por objetivos sociales, filantrópicos o de lucro, prestan sus servicios financieros a los segmentos más desprotegidos de la población.

Acompañando a estas IMF asisten los diversos organismos de cooperación y/o desarrollo, al igual que los bancos y fondos de inversión privada que apoyan o contribuyen a llevar a cabo dichos objetivos.

En la industria de las microfinanzas accionan diversos actores que entran en todo el proceso de asistencia, promoción y entrega de fondos, precisamente, para impulsar el crecimiento de las correspondientes carteras crediticias.

Estas consideraciones nos llevan a plantear, de manera general, lo que denominamos como clasificación de la IMF.

²² El programa de construcción de viviendas comenzó a partir del año de 1983.

En el caso de Latinoamérica se presentan cuatro categorías:²³

- **Instituciones convencionales**

Este tipo de instituciones abordan de manera más general el mercado de las finanzas. Son sociedades por acciones, cooperativas, bancos, etc., que han decidido incursionar el segmento microempresarial. Abordan con mayor importancia el mercado financiero en su globalidad.

- **Instituciones especializadas**

Están constituidas por instituciones financieras reguladas como sociedades anónimas u otra personería jurídica social. Pueden captar ahorros y sus actividades las dirigen al mercado de la micro y pequeña empresa.

- **ONG crediticias**

Son organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro constituidas por asociaciones y fundaciones que buscan, principalmente, atender al sector de la microempresa con créditos que se orientan directamente a las actividades productivas, comerciales o de servicios. Sin ser su principal objetivo, pueden realizar labores de capacitación y asesoría técnica como una estrategia para educar al cliente lo que trae consigo un mejor retorno de los créditos concedidos.

- **ONG generalistas**

La diferencia con las ONG crediticias es que, además del crédito, proveen otros productos o servicios relacionados con el desarrollo microempresarial, tales como microseguros, transferencias de dinero (remesas), leasing, préstamos a la educación, etc. Jurídicamente se constituyen como asociaciones o fundaciones sin fines de lucro.

²³ Unidad de Microempresa del Banco Internacional de Desarrollo, BID.

En esta labor de acompañamiento se encuentran organismos internacionales llamados “donantes” o bien programas de nivel nacional e internacional que proveen financiamientos a estos tipos de IMF.

Entre los organismos internacionales citamos el Banco Mundial (BM), United States for International Development`s (USAID), ACCION Internacional, Consultative Group to Assist Poorest (CGAP), Organización Internacional del Trabajo (OIT), Sistema de Organizaciones Donantes de Naciones Unidas, etc.

Estos fondos para el microfinanciamiento han evolucionado de tal forma que lo que comenzó simplemente como un vínculo de dependencia a través de la cooperación internacional, hoy se ha transformado en relaciones de financiamientos con instituciones bancarias en cada país o de otros organismos financieros de segundo nivel.

2.2.2 Tipología microempresarial

De conformidad a la función que desempeña el microcrédito podemos hablar de dos grandes categorías.

La primera son todos aquellos microcréditos que se conceden al nivel de subsistencia y no constituyen o difícilmente permiten el despegue o crecimiento del micronegocio.

Y la segunda categoría la conforman todos aquellos microcréditos que por sus montos permiten invertir muy mesuradamente en activos fijos (equipo, maquinaria, materias primas, etc.) que dan la oportunidad o impulsan hacia el crecimiento de la microempresa y que se conocen como microcréditos de desarrollo.

Bajo esta concepción la tipología general o habitualmente conocida en el léxico internacional, hace que las microempresas sean clasificadas como: de subsistencia, de acumulación simple y acumulación ampliada.

En el caso de las de subsistencia, tal como su nombre lo dice, se tratan de unidades muy pequeñas que surgen como resultado de la falta de empleo o de trabajo y se identifican en las personas de más escasos recursos. Muchos estudios indican que este tipo de crédito, en su mayoría, es concedido en la región latinoamericana dadas las condiciones de subdesarrollo en que vive la mayor parte de los países.

Respecto a las microempresas de acumulación simple, se afirma que tienen un potencial de crecimiento pero con ciertas limitaciones o sacrificios que les permiten tener ciertos ahorros o pequeños excedentes para la continuidad y mejoría del negocio.

Las microempresas de acumulación ampliada se caracterizan, esencialmente, por ser micronegocios con un mayor crecimiento, mejor acumulación de capital y están a un paso de convertirse en pequeñas empresas.

Es importante mencionar que las características de este tipo de microempresas difieren en alguna medida de conformidad a las legislaciones y concepciones muy propias de cada país. Sin embargo, suelen adoptarse para fines de estandarización.

2.2.3 Metodologías crediticias

Hoy en día las metodologías han tenido sus cambios como respuesta a las adaptaciones particulares en el medio y contexto económico en que se desarrollan. Sin embargo, sus fundamentaciones se sustentan siempre en las metodologías originales. Entre las metodologías más conocidas en la región citamos de manera generalizada las siguientes:

Grupos Solidarios

Esta metodología surge en la década de los años setenta, implementada en Asia e introducida a las IMF de América Latina por la organización Acción Internacional. Los primeros grupos solidarios en la región se formaron a inicios del año de 1981.

Sus características generales son:

- Aplicación del crédito a pequeños grupos de 4 a 5 personas que se conozcan y residan en la misma comunidad. En cada grupo se nombra un coordinador del grupo para el correspondiente seguimiento.
- Los préstamos son respaldados por una garantía mancomunada o solidaria donde todos los miembros del grupo responden ante insolvencia de pagos entre ellos.
- El monto de los préstamos se individualizan mediante un pequeño estudio del negocio para evaluar la capacidad de pago. Estos montos pueden ser diferentes entre los miembros del grupo con la característica que se van otorgando de manera escalonada de acuerdo al manejo del mismo.
- Las frecuencias de pagos es variable y es determinada por la institución microfinanciera y dependerá a la vez de los plazos. Estos pagos pueden ser semanales, quincenales o mensuales con plazos de cuatro meses hasta de un año.
- Son créditos secuenciales que crecen conformen al cumplimiento de pagos, renovados, según la solvencia y son renovados cada cierto período.

Bancos comunales

Esta metodología nace en los Estados Unidos en la década de los años 80 y fue propuesta por Jonh y Margarita Hatch quienes la crearon pensando en un instrumento de desarrollo de las actividades generadoras de ingresos y promoción del ahorro que, a su vez, involucrara el valor de la solidaridad entre los usuarios de este tipo de crédito. Dicho proyecto da origen al nacimiento de la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional conocida como FINCA.

Entre sus características encontramos:

- La propuesta original es de 30 a 50 miembros. En la actualidad el número de miembros ha venido decreciendo y se habla de grupos conformados por 20 personas. Para el caso de El Salvador los grupos oscilan entre 6 y 20 integrantes.
- El valor inculcado es la solidaridad que viene a constituir la garantía del grupo; es decir, si un miembro falla en sus pagos los otros responderán ante la institución microfinanciera que les ha otorgado el crédito.
- Generalmente estos préstamos están destinados a las personas cuyos micronegocios se sitúan en los niveles de subsistencia o de acumulación simple.
- Previo a formar un grupo, estas personas reciben un curso de capacitación sobre administración de la metodología de Bancos Comunales.
- Para ser miembro es necesario aceptar la regla del “ahorro obligatorio” mediante la apertura de una cuenta interna que es manejada por los socios del banco. El porcentaje es variable y lo determina la institución que concede el crédito.
- Los plazos pueden variar, generalmente son de cuatro meses (ciclo) con pagos semanales o quincenales.
- En su conformación se elige una directiva, con al menos un presidente y un tesorero.
- Pueden optar a créditos sucesivos, crecientes en cada ciclo. Al finalizar el mismo tienen la opción de distribuir parcialmente los ahorros.

Crédito Grameen

Este crédito es muy conocido y el más emblemático. Su creador e impulsor es Muhammad Yunus quien al ver el panorama de pobreza, en su natal país Bangladesh, decidió iniciarlo combatiendo así una serie de problemas propios de las personas relegadas o excluidas de los beneficios económicos y sociales de su país.

Yunus en su libro *Creating a World Without Poverty* dice que la gente pobre son como pequeños bonsái. No es que haya problemas con las semillas. Lo que pasa es que la sociedad nunca les dio la base para crecer. Después de todo es necesario sacar a estas personas de la pobreza y corresponde a nosotros crearles un ambiente propicio para que se desarrollen. Una vez se le permita a la gente pobre desencadenar o desatar sus energías y creatividad, la pobreza ira desapareciendo rápidamente.²⁴

Su metodología²⁵ está basada, en términos generales, en los aspectos siguientes:

- Para que a cada miembro del grupo se le aprueben los créditos, estos como un todo deberán asumir la responsabilidad moral de honrar los préstamos. De tal manera que si algún miembro tiene problemas será el grupo que debe presentarse para ayudarlo. Esto es la verdadera solidaridad que se debe vivir en grupo.
- El número de miembros es de cinco personas y todos deben ser de la misma aldea o pueblo.

²⁴ Textualmente dice: "Poor people are bonsai people. There is nothing wrong with their seeds. Only society never gave them a base to grow on. All that is required to get poor people out of poverty is for us to create an enabling environment for them. Once the poor are allowed unleash their energy and creativity, poverty will disappear very quickly".

²⁵ Book, "Banker to the Poor, Microlending and the battle against world poverty". Muhammad Yunus, año 1999. Publicaffairs.

- Se le proporcionan capacitaciones durante siete días para conocer la metodología y políticas de la IMF que este caso es el Grameen Bank. A cada miembro, incluso, se les hace un examen oral por parte del oficial de crédito o representante del Banco. Si falla no puede pertenecer al grupo hasta pasar el examen.
- Los préstamos se van dando paulatinamente. Primero a dos miembros. Si estos dos pagan de forma regular en las próximas seis semanas, entonces se le otorgan a dos más. Finalmente se desembolsa al quinto miembro quien es normalmente el coordinador del grupo.
- En cada aldea usualmente se crean centros comunales muy rústicos que sirven para las labores de recolección de pagos, capacitaciones, educación, actividades sociales, etc.
- La política del banco es solamente la voluntad de pagar y apoyo mutuo ya que se trabaja con la población de extrema pobreza. Los créditos rondan los \$25 dólares. Incluye el ahorro individual, usualmente el 5% del préstamo y puede servir para reforzamiento del capital de trabajo o eventuales necesidades de emergencia.
- En el otorgamiento del crédito la mujer tiene preferencia. Yunus, expone que el comportamiento de la mujer para manejar sus créditos conlleva mejores beneficios para toda su familia y en particular con los hijos.

Crédito Individual

Este tipo de crédito es más contemporáneo ya que surge como una necesidad para obtener mayores montos que los otorgados en los Bancos Comunales y Grupos Solidarios. Sus características son un tanto variables y dependen de la institución que los otorga.

Citaremos algunas más comunes:

- Primeramente el microempresario deberá ofrecer una garantía real.
- Deberá permitir se analicen su flujo de fondos, el tamaño y viabilidad de la unidad de negocios.
- Los oficiales de crédito analizarán el rendimiento del negocio partiendo de un pequeño análisis económico y financiero.
- Este tipo de crédito deberá estar ligado a alguna actividad productiva, de comercialización o de servicios. Salvo en los casos en que la IMF tenga dentro de sus portafolios la política de complementariedad del microcrédito. Ejemplos: el microseguro, educación, etc.
- Generalmente estos microempresarios al crecer sus negocios se han desvinculado de los Grupos Solidarios y Bancos Comunales. Estamos hablando de personas que, por lo general, están próximas a ubicarse en el estrato de acumulación ampliada o casi pequeña empresa (Microtop).

Crédito Asociativo

Este se fundamenta en la existencia de una organización bajo la forma jurídica de Asociación Cooperativa o solamente Cooperativa. En ambos casos, la diferencia está en que se rigen por normativas jurídicas distintas.

Sus modalidades cambian de acuerdo a los principios por las cuales se ha conformado (Estatutos). En ellas se busca financiar capital de inversión y asegurarse que los retornos tengan un rendimiento aceptable.

2.2.4 Teoría microcrediticia

Breve esbozo histórico

En el contexto económico, el dinero constituye el fundamento sobre el cual giran todas las actividades productivas, comerciales y de servicios en el cual expresamos el valor de las cosas sirviendo a la vez como un medio de cambio.

No siempre el dinero ha sido conocido como se nos presenta hoy en día. Indudablemente ha tenido su evolución en el tiempo y ha servido para satisfacer necesidades traducidas en bienes y servicios. En ese intercambio surgen modalidades muy peculiares cuando ciertos bienes se emplean como medios representativos de valor. En sus inicios los bienes que se utilizaban fueron algunos cereales como el cacao, el café y posteriormente algunas especies de animales tales como el ganado vacuno, cabrío y lanar, erigiéndose así como medios de cambio.

El auge del comercio hizo recurrir a otros medios de cambio, apareciendo así las monedas metálicas acuñadas que solo eran de carácter representativo y simbolizaban un valor. Así surgieron monedas con imágenes de vacas, ovejas, cabros, etc. Estas tenían indicativos en números con las cuales se podían realizar trueques o adquirir el número de animales consignados en la moneda.

De acuerdo a Herodoto²⁶, los lidios, de una antigua región del oeste de Asia Menor, fueron los primeros en acuñar monedas de oro y plata (siglo VIII A. C.) y los primeros en desarrollar el comercio al menudeo. Tal parece que a la acuñación de estas monedas, el comercio se desarrolló notablemente y se constituyeron como medio generalizado de cambio.

Esta situación da pie al surgimiento del crédito. Otras opiniones autorizadas y expresadas a través de la historia, nos dicen que el

²⁶ Herodoto, Los nueve libros de la historia. Libro Primero, Clío, 94. Clásicos Jackson , Vol. XXII.

verdadero crédito surgió a finales de la Edad Media donde aparece la famosa letra de cambio como documento que consignaba el contrato de cambio. Este título de crédito, que en la actualidad conserva algunos rasgos fundamentales, es una carta (lettera) que, de manera resumida, el girador que reside en algún lugar, da una orden a otra persona que reside en diferente población para que entregue a una tercera persona, bienes o cantidades de dinero.

Veamos un ejemplo en la obra de Miguel de Cervantes Saavedra titulada *El Ingenioso Hidalgo Don Quijote de la Mancha*, capítulo XXV, "*Mandara vuestra merced, por ésta primera de pollinos, señora sobrina, dar a Sancho Panza, mi escudero, tres de los cinco que deje en casa y están a cargo de vuestra merced. Los cuales tres pollinos se los mando a librar y pagar por otros tantos aquí recibidos de contado; que con ésta y con su carta de pago serán bien dados. Fecha en las entrañas de Sierra Morena, a veinte y dos de agosto de este presente año.*"

El microcrédito y la Teoría del desenvolvimiento.

De acuerdo a Joseph Schumpeter, la teoría del desenvolvimiento es concebida como "un cambio espontáneo y discontinuo en los causes de la corriente, alteraciones del equilibrio, que desplazan siempre el estado de equilibrio existente con anterioridad".²⁷

Esta teoría menciona cinco casos de desenvolvimiento. El primero relacionado con la introducción o nueva calidad de un bien. Segundo, la introducción de un nuevo método de producción. Tercero, la apertura de un nuevo mercado. Cuarto, la obtención de nuevas fuentes de aprovisionamiento y Quinto, la creación de una nueva organización de índole industrial.

Considerando el caso tres como la introducción de nuevas personas demandantes y organizaciones ofertantes en un mercado a penetrar,

²⁷ Teoría del Desenvolvimiento Económico. Cap. 2 Editorial Fondo de Cultura Económica.

bien podríamos incluir aquellas personas que por sus bajos ingresos o falta de trabajo, podrían acceder a instituciones crediticias para insertarse en estos mercados emergentes y con muchas perspectivas de crecimiento. Tal es el caso de la IMF que proveen financiamiento a estas personas en apoyo a sus necesidades básicas y de subsistencia.

La teoría establece dos factores esenciales como son el crédito y el empresario. En este caso el microempresario usuario del microcrédito se inserta al mercado y se vuelve un ente productivo que ayuda al desarrollo o desenvolvimiento de las actividades productivas, de comercialización y de servicios que impulsan cualquier economía de un país.

De acuerdo a Schumpeter, nos dice que es el empresario el que, en principio, necesita el crédito; en este caso el microempresario bajo la mecánica de una transferencia temporal de poder adquisitivo que le permita realizar sus actividades productivas o de otra índole transaccional que derive en un desarrollo y crecimiento de los mercados de bienes y servicios.

La regla general de un empresario es utilizar créditos. Los pobres pueden ser empresarios y por lo tanto necesitan de un crédito. Referente al crédito, Muhammad Yunus expone: "El microcrédito puede ser una actividad comercial perfectamente sostenible. Pero no debe convertirse en una herramienta para enriquecerse, sino para ayudar a los pobres a salir de la pobreza".²⁸

La ausencia de crédito hacia aquella persona que no dispone de capital pero que tiene iniciativa, o en este caso diríamos emprendedurismo, constituye un serio problema que no permite generar nuevas fuentes de empleo y de abordar con seriedad la pobreza. En otras palabras, si para tener la oportunidad de acceder a un crédito es necesario estar empleado, entonces no se cumple la función del prestamista. Luego se

²⁸ Publicado por Mundo Microfinanzas, 1 de octubre 2008.
mundomicrofinanzas.blogspot.com

rompe el vínculo o puente que debe existir en todo el desenvolvimiento de una economía.

Schumpeter en su teoría dice: "El crédito es esencialmente la creación de poder de compra con el propósito de transferirla al empresario, pero no simplemente la transferencia del poder de compra existente. La creación del poder de compra caracteriza, en principio, el método por el cual se realiza el desenvolvimiento en un sistema de propiedad privada y división del trabajo. Por el crédito los empresarios obtienen acceso a la corriente social de bienes, antes de adquirir sus derechos normales a dicha corriente".

Sin duda que el crédito es un factor importante y de apoyo a toda una sociedad que necesita de capitales de trabajo para insertarse a los mercados y sirve para generar nuevos empleos y potencializar mayores mercados en la industria de las microfinanzas.

Institucionalidad del crédito

Conviene señalar que las instituciones han jugado un rol importante en el desarrollo de las sociedades, dado que en ellas se encuentra toda una serie de ordenamientos, regulaciones y todos aquellos aspectos que rigen la conducta o comportamientos de la colectividad humana. Douglas North²⁹, quien escribe sobre las teorías institucionalistas, sostiene que existe una relación o vínculo entre los cambios institucionales de toda sociedad y el desarrollo económico de las mismas.

De acuerdo con el autor, el ser humano tiende a crear instituciones como producto mismo de la incertidumbre que se genera entre los seres humanos. Es así como la sociedad crea instituciones que podrán estimular el crecimiento económico o bien crear instituciones que podrían provocar el estancamiento del mismo.

²⁹ Instituciones, cambio institucional y desempeño económico, Fondo de Cultura Económica.

Obviamente las IMF son instituciones que están inmersas en los sistemas financieros y que operan bajo diferentes marcos jurídicos dentro de un contexto dinámico y en evolución según sea la sociedad en que se desarrollen. Levine ³⁰ afirma que la premisa fundamental del sistema financiero es la facilitación en la ubicación de recursos en el tiempo y espacio en un entorno incierto, lo que le condujo a la conclusión de que el buen desempeño en sus funciones al igual que de sus marcos referenciales, le permitirían al sistema financiero contribuir al crecimiento económico.

Estas funciones constituidas por la facilitación del intercambio de bienes y servicios, movilización del ahorro, liquidez y profundización financiera, juntas, hacen que se establezca una conducta relacional entre el sistema financiero y el crecimiento mismo de una economía.

Sin ahondar más sobre estas teorías y en el entendido, tal como lo cita Ayala ³¹ que “las instituciones son el conjunto de reglas que articulan y organizan las instituciones económicas, sociales y políticas entre los individuos y los grupos sociales”, se puede afirmar que los contratos vienen a constituir el instrumento necesario para viabilizar toda relación de intercambio en el interactuar de las personas y en este caso entre microempresarios e instituciones microfinancieras.

Dichos contratos son acuerdos que pueden ser por escrito, verbal o bien pueden combinarse. Lo importante de todo esto es la trascendencia que se deriva de ellos, especialmente en lo económico, cuando se trata de ver los efectos en la microempresa.

Estudiar el tema de las microfinanzas es hablar de algo relativamente nuevo dentro de los marcos conceptuales de la teoría económica y se puede enmarcar, dado su origen, en la teoría de los contratos.

³⁰ Levine, Ross . Financial development and economic growth. Volumen XXXV, Junio de 1997. Journal of Economic Literature.

³¹ Ayala, Espino, José. Instituciones y economía, una introducción al neoinstitucionalismo económico. Fondo de Cultura Económica.

Existen tres tipos de contratos: préstamos grupales, incentivos dinámicos y el repago regular.³² En el préstamo grupal, a cada miembro del grupo se le otorga un préstamo y todos son a la vez responsables, entre ellos, del pago a la institución financiera con la que han contratado sus préstamos. En este, se muestra un proceso ordenado e instrumentalizado con tasas de repago de bajo interés permitiendo el crecimiento del bienestar social del grupo. La clave en este tipo de crédito es que el grupo puede acceder al mismo. De otra manera les sería imposible contratar un crédito (crédito individual).

El contrato bajo incentivos dinámicos, se comienza con préstamos muy pequeños que se van incrementando de acuerdo al buen comportamiento en los pagos que realiza el prestatario. Este contrato funciona mejor en sectores relativamente de poca movilidad. Por ejemplo, en las áreas urbanas donde las familias son más estables en sus domicilios o residencias.

Finalmente, tenemos el contrato con repagos regulares. En este tipo de contrato el prestatario debe comenzar a pagar (los pagos regulares acordados) inmediatamente recibe su préstamo; es decir, comienza a reembolsarlo al momento que lo recibe. Su frecuencia de pagos es de muy corto plazo, generalmente cada semana. En los contratos tradicionales, el prestatario obtiene el dinero lo invierte y hasta después comienza sus repagos de conformidad a los términos y calendarización convenidos en el contrato.

Las ventajas de este tipo de contrato, es que los repagos regulares de corto plazos permiten conocer a aquellas personas que demuestran indisciplina en sus obligaciones financieras.

También, dan alertas tempranas a las IMF sobre el comportamiento del usuario del crédito para, así, tomar las medidas precautorias del caso. A la vez da una mayor oportunidad a la IMF, dada la frecuencia de pagos,

³² Morduch, Jonathan. The Microfinance promise. Volumen XXVII, diciembre 1999. Journal of economic Literature.

de obtener más rápidamente su capital antes que estos dineros sea desviados o consumidos en otras actividades diferentes a la naturaleza del préstamo concedido.

Teoría de la buena fe

El concepto de la buena fe es muy esencial sobre todo en el derecho de las obligaciones. Esta se enmarca como una norma general que se integra en el sistema jurídico, reconociéndole su carácter heterónomo tanto del contrato como de todo ordenamiento legal. En este sentido, se puede aseverar que cualquier acuerdo a que lleguen los sujetos contractuales serán reglas autónomas pero incompletas donde el principio de la buena fe está inmerso y funciona como orientadora de todas las operaciones jurídicas. Este principio funciona, de igual forma, en el aspecto ético de todo acto.

De acuerdo a Godreau³³, la buena fe no es un fin en sí mismo, sino un medio para encauzar la protección de determinados valores e intereses sociales. La buena fe es un indicativo de conducta continuada; es decir, desde que se comienza una etapa de negociación hasta que se concretiza o extingue el vínculo. Por tal razón, según Godreau, se debe hablar de formación contractual de buena fe in contrahendo, al criterio de reciprocidad que deberá observarse entre los sujetos en todo proceso donde debe asumirse que tienen igual dignidad moral.

En este caso cabe preguntarnos ¿cómo funciona la buena fe en los procesos de concesión de microcréditos? Desde su origen y hasta la fecha, las microfinanzas han funcionado bajo un instrumento genérico crediticio llamado microcrédito que, como se ha expuesto anteriormente en los análisis metodológicos, se fundamenta en la confianza y solidaridad recíproca entre prestatarios y las IMF.

Hablar de la buena fe es equivalente a confianza, es el soporte de cualquier vínculo obligacional que rige la conducta humana. Dicho de

³³ Godreau, Meredith. Lealtad y buena fe contractual.

otra forma, la buena voluntad que tienen las IMF de otorgar préstamos a personas que no poseen garantías reales a quienes se confían pequeños montos para destinarlos a capital de trabajo. Desde el comienzo de las negociaciones y a la base de ese proceso, se han antepuesto la moral de pago y solidaridad, requisitos indispensables para acceder a un crédito.

Si hablamos de derecho, debemos reconocer que es un sistema regulador de toda conducta y que direcciona actos y hechos en la convivencia de un ente social. Por lo que la buena fe, como norma general, actúa implícitamente en todo proceso contractual y en particular en el crediticio.

Si hacemos un breve recorrido por América Latina nos damos cuenta que la influencia del Código Civil Napoleónico de 1804 y el Código Civil Austríaco, es bien notoria. Estos recogen el principio de la buena fe. Por ejemplo, el Código Civil Chileno de 1855, que posteriormente lo adoptaron los países de El Salvador, Colombia, Ecuador y Honduras, consagra y adopta la forma del Código Napoleónico de la manera siguiente: ³⁴

“Los contratos deben ejecutarse de buena fe, y por consiguiente obligan no solo a los que en ellos se expresa, sino a todas las cosas que emanan precisamente de la naturaleza de la obligación, o que por la ley o costumbre pertenecen a ella”.

En el caso de Perú, el Código Civil de 1984 contempla (artículo No. 1362) que: “Los contratos deben negociarse, celebrarse y ejecutarse según las reglas de la buena fe”.

Para Venezuela, de conformidad a su Código Civil en su artículo No. 1160, se dicta: “Los contratos deben ejecutarse de buena fe y obligan no solamente a cumplir lo expresado en ellos, sino a todas las

³⁴ Tomado de la revista de Derecho Privado. Universidad de los Andes. Junio de 2007. Artículo “La moderna concepción de la buena fe objetiva como regla universal para los contratos”. Autor: Carlos Manrique Nieto.

consecuencias que se derivan de los mismos contratos, según el uso de la ley”.

A la ejecución del contrato se tomarán muy en cuenta los deberes de la buena fe,³⁵ entre ellos:

- Deber de cooperación; las partes deben colaborar en la ejecución del contrato y no deberán obstruir el cumplimiento de la obligación.
- Deber de prudencia y diligencia; consistente en actuar con responsabilidad, cautela y mucho cuidado, de tal manera que se proteja a la otra parte y viceversa.
- Obligación de informar; el informador deberá actuar profesionalmente informando a su contraparte de diversos aspectos tales como restricciones técnicas, contraindicaciones en la prestación del servicio, límites, riesgos, etc.
- Deber de fidelidad; como elemento esencial para evitar conflictos de intereses y de mantener una sana relación contractual dándole fuerza a la ética que debe reinar en las relaciones mismas.

Para concluir se cita lo expresado por Carlos Manrique Nieto ³⁶ *“La actuación de buena fe supone un individuo coherente entre pensamiento, palabra y acto, que a su vez, está en posición de exigir de su contratante una actitud similar. En esta coherencia reposa la reciprocidad en las relaciones contractuales, dar aquello que se espera recibir, partiendo de la libertad cada una de las partes para asumir compromisos”.*

³⁵ Ídem de nota No. 25.

³⁶ Revista de Derecho Privado. Universidad de los Andes. Junio de 2007. Artículo “ La moderna concepción de la buena fe objetiva como regla universal para los contratos”. El autor es profesor de la Facultad de Derecho de dicha universidad y consultor privado.

2.3 El microcrédito y la experiencia latinoamericana

2.3.1 Consideraciones generales del microcrédito

Desde los años noventa, la industria de las microfinanzas en América Latina ha experimentado una acelerada transformación que ha permitido ofrecer una variada gama de productos financieros a las personas dedicadas a microemprendimientos y a inyectarles capitales de trabajo a sus pequeños negocios.

Diversas investigaciones realizadas en Latinoamérica demuestran que el apoyo otorgado, por parte de las instituciones microfinancieras (IMF), a las actividades de las micro y pequeñas empresas han impulsado la creación de millones de empleos aumentando los ingresos de aquellos sectores o segmentos de la población más desprotegida y marginada del desarrollo económico y social.

Los desafíos que se presentan en el ambiente microempresarial es producto del fenómeno de la globalización y liberalización comercial que imponen serios retos tanto a las IMF como a las microempresas, especialmente para aquellos países pobres y subdesarrollados como la mayoría de los pueblos de Latinoamérica, que no disponen de los suficientes recursos económicos, tecnológicos, financieros y con bajos niveles de capacitación.

El apuntalamiento de estas IMF ha contribuido enormemente a disminuir la presión social y a combatir frontalmente la pobreza aportando, y de manera enfática, a la fortaleza de los mercados de la región y a la productividad de los pueblos latinoamericanos.

Las microfinanzas, hoy en día, son un pilar fundamental en toda economía y deberían de formar parte fundamental de toda política de estado. Este tipo de instituciones han roto el enfoque tradicional del sistema financiero donde los bancos comerciales solo prestan a personas naturales o jurídicas que tienen suficientes fondos y garantías que ofrecer.

A la base del microcrédito está la confianza mutua entre las IMF y las personas que carecen de recursos. Las condiciones financieras favorables que respaldan dicha base así como las facilidades de acceso y relaciones de reciprocidad, en ese ambiente de confianza, hacen que las IMF hayan tenido altas tasas de recuperación de sus préstamos y crecimiento en sus carteras crediticias. Es en este punto precisamente donde se puede visualizar el éxito del microcrédito en la región latinoamericana.

En un estudio para América Latina se menciona y para efectos de reflexión lo siguiente: “el fenómeno de la microempresa también debe entenderse como una respuesta “desde abajo” a la fracturación social en países donde el Estado, las instituciones financieras y el sector privado, se mantienen totalmente desvinculados de los problemas que afectan a amplios sectores sociales inmersos en la pobreza”.³⁷

2.3.2 América Latina en cifras

En el año 2007 la demanda por servicios financieros, generada en América Latina, por parte del sector microempresarial reflejó un alto crecimiento. En este sentido las IMF se vieron impactadas positivamente, tanto en disponibilidades de recursos, préstamos así como depósitos.

Estudios especializados en este campo,³⁸ nos dicen que el crecimiento de la cartera crediticia fue del 37%. Obviamente este crecimiento indujo a una mayor competencia en el mercado que provocó la caída de los rendimientos. Por ejemplo, los retornos sobre los activos decrecieron de 3.1 a 2.5% y los retornos sobre capital bajaron de 10.6 al 9.8%.

³⁷ “ El Microcrédito para la microempresa una aproximación a experiencias de Microcrédito en América Latina”. Proyecto Local. Colectivo de autores. Barcelona, 2000.

³⁸ Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX).

De acuerdo al análisis que hace el MIX a 193 IMF de América Latina³⁹ que representa aproximadamente el 44% de todas la IMF de la región,⁴⁰ las mejores IMF,⁴¹ manejaron una cartera crediticia total de \$12,800 millones de dólares otorgados a 11,700 millones de clientes de bajos recursos.⁴²

De este total de préstamos, se destinaron directamente a la actividad microempresarial⁴³ un monto de \$6,270 millones de dólares con una cobertura de 6,567 millones de clientes. Comparado al año anterior (2006) experimentó un crecimiento del 41.7% en su cartera bruta total.⁴⁴

El país que más destaca por su crecimiento es México, sus rendimientos fueron los más altos y se expandieron aceleradamente tomando el liderazgo por sus préstamos concedidos a la microempresa. Las tres principales IMF son Conserva, Financiera Conser y CompartamosBanco, quienes obtuvieron un rendimiento sobre activos que oscilan entre el 20 y 26% y retornos sobre el patrimonio del 45 al 64.6%.

En cuanto a la cobertura de préstamos, independientemente de su cartera bruta, sobresalen las instituciones CompartamosBanco (México), CrediAmigo (Brasil) y MiBanco (Perú) con 837,743, 329,071 y 245,028 préstamos, respectivamente. Las instituciones que poseen las mayores carteras de préstamos son BancoEstado de Chile con \$570 millones de

³⁹ Se estima que en la región latinoamericana existen 565 IMF, de conformidad a los datos que maneja el BID. MIX mantiene en sus registros, al año 2007 un total de 339 instituciones microfinancieras; sin embargo, por razones de información incompleta y del parámetro base de instituciones mayores a 5,000 clientes, quedan fuera de la evaluación las demás.

⁴⁰ Excluye a las cooperativas por ser microcréditos en su mayoría dirigidos al consumo y otras actividades no productivas.

⁴¹ Liga de Campeones 2007, MIX.

⁴² Incluye préstamos para financiar compra de bienes de consumo y de servicios no relacionados con la actividad productiva o de servicios. Entre los cuales están, préstamos para la educación, salud y mejora de viviendas.

⁴³ Montos destinados a financiar la producción o comercialización de bienes y servicios.

⁴⁴ Para el año 2006, la cartera bruta de préstamos fue de \$4,425 millones de dólares y una cobertura de 5,126 millones de clientes.

dólares; CompartamosBanco en México con \$363 millones de dólares y MiBanco de Perú con \$358 millones de dólares.

Respecto a la mayor penetración en relación al tamaño potencial de mercado,⁴⁵ se visualizan los países de Bolivia, Nicaragua y Paraguay que en número de IMF, ocupan 14 de las primeras 20 posiciones, reflejando un 12.1%, 10.9% y 8.6% respectivamente, a nivel de país.

A nivel centroamericano, las cinco instituciones que tienen la mayor cobertura en préstamos microempresariales son las detalladas en el cuadro siguiente:

Principales instituciones. Centroamérica

Instituciones	País	Número de préstamos	Cartera Bruta (US\$)	Tipo de Institución
Génesis Empresarial	Guatemala	82,719	42,978,371	ONG
FDL (Fondo de Desarrollo Local)	Nicaragua	82,336	68,321,453	ONG
FINCA-GTM (Finca Guatemala)	Guatemala	44,765	10,178,929	ONG
ASODENIC (*)	Nicaragua	38,021	5,581,987	ONG
FAMA (Financiera Fama)	Nicaragua	37,296	40,606,944	IFNB (**)

Fuente: Mixmarket

(*) ASODENIC: Asociación de Oportunidades y Desarrollo Económico de Nicaragua.

(**) Institución Financiera no Bancaria.

En términos generales, las IMF que han demostrado mayor crecimiento en cartera y micropréstamos corresponden a Nicaragua y Guatemala. De estas organizaciones la que tiene el crédito promedio per cápita más bajo; es decir que está llegando a los segmentos poblacionales más pobres, es Asodenic (\$147 dólares) seguido de Finca-Gtm (\$227 dólares).

⁴⁵ Se supone que no hay superposición de clientes.

Estructura

No podemos ignorar que la industria de las microfinanzas y específicamente las IMF, en su evolución se han ido enmarcando en una estructura de orden jurídico que les ha permitido ir obteniendo ciertas ventajas al interior del mismo sector y en su accionar con el mercado, por cierto, cada vez más competitivo.

En la región se pueden encontrar muchas IMF con niveles de sostenibilidad y rentabilidad mejores que en otras regiones del mundo. Estos indicadores en los últimos años han mejorado de tal manera que estudios recientes⁴⁶ nos dicen que se ha comprobado que estas instituciones alcanzan su sostenibilidad y rentabilidad en apenas dos años.

La IMF se pueden agrupar en tres grandes categorías: Upgrading, Greenfield y Downscaling.

La primera categoría se relaciona con los procesos en los cuales las instituciones financieras informales se transforman, mediante el cumplimiento de una serie de requisitos, en instituciones financieras reguladas bajo normativas y supervisión de las máximas autoridades financieras y bancarias de cada país.

De la segunda categoría podemos mencionar que estas son instituciones nuevas que desde sus inicios son supervisadas y normalmente cuentan con el apoyo de redes internacionales.

Finalmente, la tercera categoría relaciona a todas aquellas instituciones financieras formales entre las cuales están los bancos e instituciones especializadas que incursionan al campo de las microfinanzas.

⁴⁶ " El boom de las microfinanzas: El modelo latinoamericano visto desde adentro", Marguerite Berger, BID. Año 2007.

Tamaño del mercado

En el cuadro siguiente se puede apreciar que la industria de las microfinanzas posee un tamaño de mercado que refleja un gran avance y obviamente demuestra la importancia que tienen estas instituciones en la región. Las instituciones reguladas constituyen el 30% del total de IMF y cubren una cartera del 69% lo que indica un préstamo promedio de \$1,452 dólares.

Por el contrario las no reguladas, que conforman el 70% denotan un préstamo promedio de \$791 dólares con una cartera del 31%. En términos de cobertura a las personas más pobres y desprotegidas, son las no reguladas las que están llegando a los estratos más bajos de la población.

Estructura y tamaño del mercado

América Latina 2007

Tipo de Instituciones	No. Instituciones	Cartera (USA \$ Millones)	Prestatarios
Reguladas	169	6,339 (69%)	4,364,696 (54%)
Downscaling	41	2,275	1,315,054
Greenfield	41	1,352	823,758
Upgrading	34	2,223	2,024,107
Cooperativas	53	489	201,777
No Reguladas	396	2,910 (31%)	3,677,995 (46%)
ONG	324	2,019	3,239,191
Cooperativas	72	891	43,804
TOTAL	565	9,249	8,042,691

Fuente: Datos al año 2007 recolectados por el BID y FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones) correspondiente a 25 países.

2.3.3 Entorno de la industria microfinanciera

Analizar el entorno de las microfinanzas significa examinar los diferentes climas que se presentan en contextos económicos, políticos y sociales dinámicos de la región. En América Latina y el Caribe (ALC) las microfinanzas, a pesar de las crisis que algunos países han experimentado, se han visto favorecidas dado que han presentado crecimientos sorprendentes.

Para medir, precisamente, este clima del entorno de negocios, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), encomendó por segundo año consecutivo al Economist Intelligence Unit (EIU), que es un servicio especializado de la famosa revista The Economist, para que realizara dicha investigación. El estudio⁴⁷ contempla, en su parte metodológica, trece indicadores agrupados en tres categorías a citar:

Marco regulatorio

- Regulación de operaciones de microcrédito
- Creación y funcionamiento de las IMF especializadas reguladas /supervisadas
- Creación y funcionamiento de instituciones de microfinanzas no reguladas
- Capacidad regulatoria y de supervisión

⁴⁷ "Microscopio 2008 sobre el entorno de los negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe" Economist Intelligence Unit. Apoyado por el BID y CAF. Octubre del 2008.

Clima de inversión

- Estabilidad política
- Desarrollo de mercados de capitales
- Sistema judicial
- Normas contables
- Normas de dirección empresarial
- Transparencia de las IMF

Desarrollo institucional

- Gama de servicios de las IMF
- Burós de créditos (Oficinas de información crediticia)
- Nivel de competencia

Partiendo del promedio ponderado de cada categoría, calculan una puntuación general que va de cero a cien. Y la información es recabada a través de entrevistas con expertos, fuentes gubernamentales y privadas, estudios académicos, informes especializados y sitios web.⁴⁸

La investigación Microscopio 2008 refleja importantes resultados⁴⁹. Al revisar el puntaje general, que es la ponderación de las tres categorías antes mencionadas, se observa que los primeros cinco puestos los ocupan los países de Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador y Colombia, con puntajes de 76,6; 74,4; 69,7; 59,0 y 58,6, respectivamente.

⁴⁸ Para mayor información consultar www.iadb.org/mif/microscope

⁴⁹ La primera investigación en el 2007, se hizo en 15 países de A. L., la segunda (2008) fue con 20 países incluidos los 15 anteriores.

Perú

Se posiciona en el primer lugar compartido con Bolivia en la categoría de mejor marco regulatorio. Su puntaje es de 87,5. En cuanto al desarrollo institucional, se ubica en el 2º lugar y 5º puesto en la categoría de clima de inversión.

Dentro de su marco regulatorio el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), reconocieron la calidad de sus regulaciones y controles financieros. Específicamente los controles internos, procedimientos de inspección, normativas y metodologías.

En el transcurso del año 2008, mejoraron los accesos de las IMF al mercado de capitales lo que les permitió realizar operaciones financieras que antes eran de exclusividad para los bancos. Por ejemplo, negociación de acciones, bonos, préstamos hipotecarios y otros títulos. Esto les permitió fortalecerse institucionalmente para competir con el sistema tradicional bancario.

Bolivia

Ubicado en el 2º lugar en la puntuación general, a pesar de que en el año 2007 se posicionó en el 1º lugar, sigue siendo uno de los países mejor calificados por su entorno propicio a las microfinanzas. Presenta un pequeño descenso en la puntuación relacionada con el marco regulatorio. De una calificación de 100 en el año 2007 disminuye a 87,5. Sin embargo, continúa ocupando el 1º lugar junto con Perú.

Un hecho notable, que ha incidido, son las medidas destinadas a líneas de préstamos subsidiadas con tasas de interés tope. Así como la oportunidad que se les está dando a estas instituciones de convertirse en instituciones de depósito reguladas con una exigencia mucho menor en sus capitales en comparación a los fondos financieros privados y de otras instituciones financieras reguladas.

Su desarrollo institucional le permite ubicarse en el 2º lugar (75,0) antecedido por Ecuador que posee la primera posición en esta categoría (83,3).

Su debilidad la presenta en el clima de inversión, ocupando el 10º puesto (46,9). Esta situación es ocasionada por el contexto político inestable, sistema judicial, mercado de capitales poco desarrollados y normas de contabilidad retrasadas que inciden, significativamente, en el no tan apropiado ambiente para invertir.

Ecuador

Con una tercera posición general se ubica Ecuador, dado su primer lugar en desarrollo institucional (83,3) y tercero en el marco regulatorio (75,0). Las regulaciones para las actividades de microcrédito de las IMF reguladas y no reguladas y la supervisión, se han mejorado.

Su problema mayor está en el clima de inversión. Ocupa el 10º lugar con un puntaje de 31,7. Obviamente este resultado le hace al país bajar notablemente su puntaje general. Al igual que Bolivia, presenta un panorama poco favorable dado la inestabilidad política, el exiguo desarrollo del mercado de capitales, débil sistema judicial y normativas gubernamentales poco favorables a la inversión.

El mercado de capitales es de poca profundidad y le falta estabilidad necesaria para impulsar las microfinanzas. No existe mayor competencia en el sistema financiero. Los bancos están obligados a mantener altos niveles de liquidez lo que dificulta una mayor disponibilidad para otorgar créditos.

Los depósitos en el sistema financiero, en su mayoría, están en cuentas corrientes lo que demuestra una fragilidad ante una disminución de la confianza en dicho sistema. Esta situación podría provocar, en un momento determinado, una fuga masiva de depósitos lo que pondría en serios problemas al país.

También el informe nos dice que se da una mediana transparencia en el manejo de las IMF que toman mayor fuerza con las malas normativas gubernamentales. Sin embargo, entre sus fortalezas están la variedad de servicios que ofrecen las IMF y el nivel de competencia al interior del sector. Tienen Burós de créditos bien desarrollados.

Además, las regulaciones a las microfinancieras se manejan de manera separada a las otras instituciones financieras. Cuentan con sus propias categorías de riesgos, constitución de reservas y metodologías de crédito.

El Salvador

Este ocupa el 4° lugar del puntaje general. Posee un entorno satisfactorio pero le hace falta trabajar un poco más para mejorarlo. Comparte el 6° lugar en la categoría de marco regulatorio con México, Guatemala, Panamá y Nicaragua. Y la cuarta posición en desarrollo institucional junto con Nicaragua.

Su clima de inversión ubica a este país en la medianía (9° lugar) de los demás países, presentando un puntaje de 49,2. En los últimos años se han consolidados las IMF no reguladas dada la oportunidad que éstas tienen en sus procesos de creación y funcionamiento, especialmente para las ONG.

Existe un buen contexto competitivo sin mayor dominancia de mercado. Las normas internacionales de contabilidad (NIC) están siendo adoptadas.

Entre los retos que se presentan están la poca información publicada, el débil y politizado sistema judicial. Se dan casos frecuentes de contratos no cumplidos o respetados. Los derechos de propiedad intelectual poco importan. Se han hecho esfuerzos por mejorar el sistema judicial, pero los mismos se han visto disminuidos por la falta de voluntad política y la débil institucionalidad.

Colombia

Ubicado en el 5° puesto de la puntuación general. Mejoró su marco regulatorio que lo ubican en esta categoría en el 4.° lugar (62,5) compartido con Paraguay. Ocupa la sexta posición (58,3) junto a Guatemala en desarrollo institucional. Y el octavo lugar en clima de inversión siendo su puntuación de 51,4.

Este país ha presentado mejoras en sus Burós de créditos, se comparte mucha información de solvencias crediticias. Las normas de gobernabilidad han mejorado y las autoridades financieras han demostrado capacidad para supervisar y mantener una capacidad regulatoria aceptable que les permite actuar con mucho profesionalismo y aplicación de las normativas financieras.

La industria de las microfinanzas es de las más grandes de la región. Enfrentan el problema de mantener un encaje obligatorio del 40% lo que no les permite expandirse o trabajar con una mayor cobertura de mercado. El estudio menciona que la principal debilidad es el clima de inversión.

Se recomienda mejorar el mercado de capitales y el sistema judicial. Las normas internacionales de contabilidad (NIC) no están vigentes y los intentos por adoptarlas han tropezado con obstáculos.

Finalmente, este país no tiene instituciones reguladas y especializadas exclusivamente en microfinanzas. Las que existen son instituciones financieras que destinan una parte importante de sus carteras en microcréditos.

América Latina ha experimentado importantes cambios en los aspectos regulatorios. También ha demostrado que es un sector en constante expansión. Estamos hablando de una cartera que asciende a 9,25 mil millones de dólares. En términos porcentuales refleja un incremento en relación al año 2007 de 700% con 565 instituciones financieras en 23 países de la región. Su cobertura es de 8,0 millones de clientes.

En las investigaciones realizadas por Microscopio, se evidencia la disociación entre la riqueza y tamaño de un país y el desarrollo de sus microfinanzas. Revisando la puntuación general se puede encontrar que las microfinanzas actúan en sentidos diferentes a los entornos comerciales en general. En otros términos, pueden prosperar en entornos comerciales difíciles y complejos, sus puntajes promedios generales lo evidencian.

Para terminar, se concluye que los niveles de penetración, cobertura y satisfacción a la demanda microcrediticia se han elevado lo que demuestra un claro interés por parte de las IMF por insertarse a los procesos de crecimiento económico y, porque no decirlos, productivos en atención a los segmentos poblacionales más desprotegidos y marginados de las sociedades latinoamericanas.

CAPÍTULO III

MARCO LEGAL E INSTITUCIONAL DE LAS MICROFINANZAS EN EL SALVADOR

3.1 Marco jurídico

La experiencia en El Salvador nos indica que, en los últimos años, el acceso a los servicios financieros ha tenido un mejor desarrollo, especialmente para aquellos negocios que son de alto retorno y rotación. La evolución de estos servicios se ha visto influenciado por una serie de acontecimientos que van desde el inicio del sistema financiero que data del año de 1817 con el banco denominado Banco de El Salvador.

Para el año de 1934 surge el Banco Central de Reserva (BCR) producto de la conversión del Banco Agrícola Comercial. Este nace como una sociedad de economía mixta. En el mismo año nace el Banco Hipotecario de El Salvador. A 27 años después, se reorganiza la Banca salvadoreña y es así que en 1961 el BCR se convierte, mediante un decreto legal, de sociedad anónima a entidad del Estado, facultándola para desempeñar las funciones de regulación y fiscalización de todas las entidades bancarias del país. Labor que fue acompañada por instituciones adscritas al BCR entre ellas la Superintendencia de Bancos.

En la década de los sesenta surgieron varias instituciones oficiales destinada a apoyar las actividades financieras en los diferentes ámbitos económicos. Entre estas se citan al Instituto Salvadoreño de Fomento Industrial (INSAFI), Banco de Fomento Agropecuario (BFA), Federación de Cajas de Crédito (FEDECREDITO) y el Fondo de Financiamiento y Garantía para la Pequeña Empresa (FIGAPE). Esta última creada para facilitar el acceso al crédito para el pequeño y microempresario. De las cuatro, subsisten solamente el BFA y FEDECREDITO.

En marzo del año de 1980, se decreta la nacionalización de la banca privada cuyo objetivo principal fue reducir la desigualdad en la distribución de la riqueza y del ingreso. Esto provocó una nueva estructura de la propiedad de las instituciones bancarias. En el fondo lo que se buscaba era democratizar el crédito de tal manera que los efectos de tal medida conllevara beneficios a los sujetos económicos excluidos del sistema financiero. Otro de los objetivos fue la promoción y racionalización del ahorro interno.

Diez años después (1990) fracasan las medidas estatizantes y se promueve un programa de fortalecimiento y privatización del sistema financiero. El objetivo primordial fue convertir al sistema financiero en promotor del desarrollo económico y social para lo cual las instituciones financieras se sometieron a un proceso de saneamiento y fortalecimiento para luego privatizarlas.

A partir de ese año, se decretan nuevas leyes regulatorias, entre las cuales están: Ley Orgánica de la Superintendencia del Sistema Financiero, Ley de Casas de Cambio, Ley de Saneamiento y Fortalecimiento de Bancos y Asociaciones de Ahorro y Préstamo.

En 1991, se promulgó la Ley de Privatización de Bancos Comerciales y Asociaciones de Ahorro y Préstamo que experimentó reformas llamándose después (1999) Ley de Bancos, donde la figura de financieras se eliminó.

A partir de esa fecha, la Superintendencia del Sistema Financiero no puede autorizar la constitución de sociedades que operen como financieras. Las que así lo deseen pueden acogerse a la Ley de Sociedades de Ahorro y Crédito u otras que sean supervisadas por la Superintendencia del Sistema Financiero (SSF). Conviene señalar que el año de 1992 fue notorio por los escándalos financieros de instituciones financieras que cometieron fraudes, entre las cuales se mencionan: FINSEPRO-INSEPRO, CREDISA y CREDICLUB.

En esta década, surgieron entidades importantes relacionadas con la Ley de Bancos. El Instituto de Garantía de Depósitos (IGD), que garantiza hasta ciertas cantidades los depósitos del público. El Banco Multisectorial

de Inversiones (BMI) creado en el año de 1994 (mayo), responsable de canalizar créditos al sector privado por intermedio de la banca salvadoreña, función que hasta esa fecha la tenía el BCR.

El año del 2001 marca un cambio trascendente en la historia financiera del país, cuando se crea la Ley de Integración Monetaria que le otorga al dólar el carácter de moneda de curso legal e irrestricto de poder liberatorio ilimitado. El objeto de tal ley es preservar la estabilidad económica que permita o facilite la inversión nacional y extranjera, al igual que el intercambio financiero y comercial. Dicha ley quitó poderes al BCR, especialmente en lo referente a manejar la política monetaria que desapareció en el país.

3.2 Marco legal no convencional

El marco legal no convencional del sistema financiero relacionado con las microfinanzas contempla las leyes siguientes:

- **Ley de Intermediarias Financieras No Bancarias (LIFNB).**

Esta ley fue promulgada en febrero del año 2000, y es la encargada de regular la organización, funcionamiento y las actividades de intermediación financiera que desarrollan las sociedades y asociaciones cooperativas de ahorro y préstamos que captan recursos del público. Entran en esta situación las federaciones que realizan iguales operaciones.

Las regulaciones principales se enmarcan en los temas de capital social mínimo, encaje legal, solvencia, liquidez, límites de riesgos, fondos de estabilización, auditoría interna y externa así como los créditos relacionados.

- **Ley General de Asociaciones Cooperativas (LGAC).**

Estas asociaciones se constituyen y mantienen por las aportaciones de los asociados, los intereses y excedentes capitalizados, sin fines de lucro y al final de cada ejercicio hay un repartimiento de utilidades. El organismo rector es el Instituto Salvadoreño de Fomento Cooperativo (INSAFOCOOP).

Están obligadas a llevar los libros necesarios como son las actas, nómina de asociados y los libros contables, todos autorizados por el ente rector. Entre los beneficios de que gozan están: la exención del impuesto sobre la Renta, Vialidad y Territorial Agropecuario. Los bienes que importen las Cooperativas siempre y cuando se destinen exclusivamente a su propio uso y consumo. Finalmente la exención de impuestos fiscales y municipales sobre su establecimiento y operaciones.

Todas las sociedades cooperativas que se constituyeron antes de la promulgación de esta ley (mayo de 1986), pueden continuar funcionando solamente que bajo el Código de Comercio y no gozarán de los privilegios concedidos a las Asociaciones Cooperativas.

Las cooperativas de Ahorro y Crédito supervisadas por la SSF, son reguladas por la LGAC y por LIFNB, diferente a las sociedades cooperativas que las regulan la LIFNB y el Código de Comercio (CC).

- **Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro**

La ley fue creada en noviembre del año de 1996 y tiene como finalidad establecer el régimen jurídico especial de estas instituciones. En ese sentido, se crea el registro de Asociaciones y Fundaciones como una dependencia del Ministerio del Interior. El registro se conforma por sus escrituras, estatutos, credenciales de sus dirigentes y otros requisitos necesarios para su funcionamiento. Las asociaciones y fundaciones pueden ser declaradas de utilidad pública, toda vez que así lo soliciten y previa calificación de la Dirección General de Impuestos Internos del Ministerio de Hacienda.

Dichas organizaciones son conocidas comúnmente por ONG, sin fines de lucro y no se sujetan a supervisión especializada, no se someten a un marco legal que las supervise de manera particular pero si responden al ámbito jurídico institucional del Ministerio de Gobernación quien es el ente que las autoriza.

3.3 Marco institucional y política pública

Instituciones pioneras de los servicios financieros no tradicionales, que podríamos considerar que comenzaron a hacer microfinanzas, están FEDECREDITO y FEDECACES, pero no fue sino hasta después de la firma de los Acuerdos de Paz en 1992, que surgen con mayor intensidad las Organizaciones no Gubernamentales (ONG) que desarrollan diversos programas entre ellos microcrediticios, especialmente para apoyar a las personas repatriadas.

En la actualidad el mercado de las microfinanzas esta apoyado por instituciones de segundo y primer piso. Entre los principales actores de segundo piso⁵⁰ nacionales existen, aparte de los citados anteriormente, el Banco Multisectorial de Inversiones (BMI).

Su creación viene desde el año de 1994 y provee de los recursos financieros necesarios a instituciones financieras reguladas.

En los últimos años ha dirigido fuertemente el apoyo a instituciones financieras no reguladas a cambio del cumplimiento de una serie de requisitos de orden jurídico, financiero y de garantías minimizadoras del riesgo crediticio.

Sus recursos los canaliza a través de FIDEMYPE.⁵¹ Este fideicomiso fue creado en el año 2000 como resultado de un acuerdo entre el gobierno salvadoreño y la Unión Europea, otorgando la responsabilidad de la administración fiduciaria al BMI.

Su propósito es otorgar recursos crediticios bajo condiciones de mercado favorables a aquellas instituciones financieras que apoyan a la micro y pequeña empresa.

⁵⁰ Constituidas por instituciones u organismos que intermedian recursos financieros hacia las instituciones financieras reguladas y no reguladas.

⁵¹ Fideicomiso de Desarrollo para la Micro y Pequeña Empresa.

Otros organismos que mantienen una relación importante con el sectores de la micro y pequeña empresa, son:

El Sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR). Este sistema se convierte en un fuerte apoyo que busca solucionar el problema de acceso al crédito que tienen la micro, pequeña y mediana empresa. PROGAPE,⁵² que se constituye como fondo de garantías para inversiones que realiza la pequeña empresa. FUNDAMICRO,⁵³ que se especializa para fortalecer las operaciones institucionales, mediante asesorías y capacitaciones a las instituciones microfinancieras.

Como actores de primer piso⁵⁴ se encuentran todas las instituciones ya sean bancarias, financieras, ONG, Cooperativas y Cajas de Crédito.

Después de los Acuerdos de Paz surgen iniciativas tendientes a implementar políticas públicas de apoyo a la micro y pequeña empresa. Es así como se instaura la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) en el año de 1996, con la finalidad de contribuir de manera eficaz en la creación, establecimiento y desarrollo de políticas públicas dirigidas a este sector. En su accionar, CONAMYPE busca que la microempresa se inserte de una manera más determinante al tejido empresarial.

En el año 2000 se dicta la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa que contiene básicamente cinco estrategias.

La primera se refiere al fortalecimiento institucional a través de políticas y acciones dirigidas a desarrollar y consolidar estos sectores.

La segunda conlleva incentivos a la cultura empresarial de innovación, participación y de cooperación.

⁵² Programa de Garantía para Pequeños Empresarios.

⁵³ Fundación de Capacitación y Asesoría en Microfinanzas.

⁵⁴ Instituciones financieras que otorgan créditos directamente al micro y pequeño empresario.

Como tercera estrategia se encuentra el fomento de la asociatividad competitiva mediante sistemas de promoción y articulación.

Cuarta, el mejoramiento al acceso al crédito para los micros y pequeños empresarios (MYPE) al igual que de sus trabajadores.

Y quinta estrategia, el mejoramiento del acceso a los empresarios y trabajadores del sector MYPE a los servicios no financieros.

Dentro de sus responsabilidades, CONAMYPE ha firmado convenios de cooperación institucional con el BMI, tendientes a desarrollar programas de ampliación de cobertura del microcrédito. En resumen, esta institución ha trabajado por tomar el liderazgo, en buena medida, mediante la implementación de políticas públicas que apoyan a las MYPE.

CAPÍTULO IV

MODELO ENDÓGENO DE CRECIMIENTO DE CARTERA CREDITICIA -ASOMI-

4.1 Método y variables

La finalidad de la presente investigación es explicar el crecimiento de la cartera crediticia de las Instituciones Microfinancieras (IMF) de la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI), a través de un modelo endógeno.

Partimos bajo el modelo econométrico de series temporales con datos de panel en el cual disponemos de un conjunto de unidades, en este caso las IMF descritas más adelante, para el período que comprende los años del 2004 al 2008 utilizando una base de datos longitudinales de sección cruzada.

El objetivo de trabajar con datos de panel es realizar un análisis dinámico considerando las dimensiones temporales como transversales de los datos longitudinales de sección cruzada.

En este sentido se realizaron regresiones lineales por Mínimos Cuadrados Ordinarios, bajo el modelo de efectos fijos. El cual supone que los coeficientes, es decir, la constante o término independiente, varían según la unidad social o del momento en el tiempo. En otras palabras, los efectos fijos permiten analizar la variación intertemporal y/o transversal a través de términos independientes.

El modelo general de la regresión con datos de panel es el siguiente:

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 X_{1it} + \beta_2 X_{2it} + \beta_3 X_{3it} + \beta_4 X_{4it} + \dots + \beta_k X_{kit} + \mu_{it}$$

Donde, Y_{it} (variable dependiente) es una función lineal de k variables explicativas x_k

k = 1, 2, 3, 4,....., k variables

i = 1, 2, 3, 4,....., n unidades sociales

t = 1, 2, 3, 4,....., t observaciones en el tiempo

μ_{it} = Error que representa los efectos de las demás variables omitidas en el modelo. Dicho de otra forma, es la variación observada de la variable dependiente y que no se puede explicar con la variación observada en las k variables explicativas o independientes.

Los $\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \dots, \beta_k$ son parámetros a estimar en la regresión donde β_0 es el término constante constituido por la ordenada en el origen. Los demás parámetros son las pendientes de Y_{it} .

Las variables generales utilizadas para realizar las diferentes corridas a efecto de encontrar el mejor modelo que explique el crecimiento de cartera son:

Cartbt = Cartera bruta total

Ticocare = Total ingresos obtenidos por colocaciones de créditos.

Procof = Productividad de cartera por oficial de crédito

= Carbt/No. Oficiales de crédito

Tpas = Total pasivos

Tpat = Total patrimonio

Utn = Utilidad neta

Crepro = Crédito promedio por prestatario activo

Crepsuc = Crédito promedio por sucursal

Nmof	=	Número de oficinas o sucursales
Profic	=	Promedio de prestatarios activos por oficial de crédito
Screcas	=	Saldo de créditos castigados = saneamiento
Svenca	=	Saldos vencidos de capital
Tgsop	=	Total gastos operativos
Toficr	=	Total oficiales de crédito
Tper	=	Total personal IMF
Tprestac	=	Total prestatarios activos
Proper	=	Productividad del personal total
	=	No. de prestatarios activos / personal total de IMF
Tac	=	Total de activos

Las instituciones microfinancieras (IMF) contempladas en este estudio, son las detalladas a continuación:

1. Sociedad de Ahorro y Crédito, Apoyo Integral, S. A. de C.V. (INTEGRAL).
2. Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito, AMC de R.L. de C.V. (AMC).
3. Asociación de Extensionistas del INCAE, (ASEI).
4. Fundación Campo.
5. Fundación Salvadoreña para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FUNSALDE).

6. Sociedad Cooperativa Padecomsmcredito de R.L. de C.V. (PADECOMSMCREDITO).
7. Fundación para el Autodesarrollo de la Micro y Pequeña Empresa (FADEMYPE).

De un total de 12 instituciones afiliadas a la Asociación de Organizaciones de Microfinanzas (ASOMI), se analizaron 7 en vista de que el resto de IMF no cumplía con el período investigado (2004-2008).

Se excluyó del análisis a la Asociación Cooperativa de Ahorro y Crédito Vicentina de Responsabilidad Limitada (ACCOVI), porque además de sus servicios crediticios, también capta recursos del público.

En consecuencia, la muestra tomada para realizar las pruebas de regresión, tiene un tamaño aproximado del 60%.

4.2 Modelización

De acuerdo a las variables antes descritas se procedió a realizar diferentes corridas con las variables procedentes de los estados financieros y sus anexos.

La variable dependiente está constituida por la Cartera Bruta (Cartbr) y como variables independientes o regresores tenemos: Ticocare, Procof, Tpas, Tpat, Utn, Crepro, Crepsuc, Nmof, Profic, Screcas, Svenca, Tgsop, Toficr, Tper, Tprestac, Proper y Tac.

Al correr el primer modelo el resultado nos da que la matriz de regresores es singular. En otras palabras, se presenta una multicolinealidad perfecta donde existe una relación lineal exacta entre algunas variables explicativas del modelo. Se encontró que la variable Tac (total de activos) era la que estaba incidiendo en el problema por lo que se procedió a eliminarla.

Excluida la variable mencionada tenemos los primeros resultados.

Figura No. 1

DEPENDENT VARIABLE: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 07/17/10 Time: 12:01				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1108460.	1041580.	1.064210	0.3052
TICOCARE	0.969678	0.667642	1.452393	0.1684
PROCOF	4.568926	4.763008	0.959252	0.3537
TPAS	0.769053	0.190212	4.043131	0.0012
TPAT	0.448748	0.226558	1.980719	0.0676
UTN	1.632666	1.311337	1.245040	0.2336
CREPRO	-671.4702	1185.900	-0.566211	0.5802
CREPSUC	-0.072256	0.686801	-0.105206	0.9177
NMOF	-97844.37	65616.91	-1.491146	0.1581
PROFIC	-4927.616	7394.049	-0.666430	0.5160
SCRECAS	0.755771	2.244668	0.336696	0.7413
SVENCA	1.067250	0.760547	1.403265	0.1823
TGSOP	-2.259172	0.963604	-2.344503	0.0343
TOFICR	-105565.2	46296.72	-2.280186	0.0388
TPER	33323.08	26427.66	1.260917	0.2279
TPRESTAC	382.9018	250.7028	1.527313	0.1490
PROPER	570.0630	10701.14	0.053271	0.9583
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.999644	Mean dependent var	7257818.	
Adjusted R-squared	0.999135	S.D. dependent var	12450345	
S.E. of regression	366198.0	Akaike info criterion	28.74345	
Sum squared resid	1.88E+12	Schwarz criterion	29.67665	
Log likelihood	-482.0103	F-statistic	1964.378	
Durbin-Watson stat	2.199935	Prob(F-statistic)	0.000000	

De acuerdo a la Figura No. 1, observamos que el coeficiente de determinación R^2 ajustado es alto (0.9991), el cual explica la relación de todas las variables independientes en su conjunto sobre la variable dependiente.

Las variables explicativas no todas muestran niveles de significancia aceptables. La validación de estas variables, estadísticamente, se prueban bajo las hipótesis nula (H_0) y alternativa (H_1) donde la influencia de las mismas sobre la variable dependiente se tienen que establecer con un grado de significancia del $\alpha = 5\%$.

En este sentido tenemos que:

$$H_0 : \beta_{ticocare} = \beta_{procof} = \beta_{tpas} = \beta_{tpat} = \beta_{utn} = \beta_{crepro} = \beta_{crepsuc} = \beta_{nmof} = \beta_{profic} = \beta_{screcas} = \beta_{svenca} = \beta_{tgsop} = \beta_{toficr} = \beta_{tper} = \beta_{tprestac} = \beta_{proper} = 0$$

$$H_1 : \beta_{ticocare} \neq \beta_{procof} \neq \beta_{tpas} \neq \beta_{tpat} \neq \beta_{utn} \neq \beta_{crepro} \neq \beta_{crepsuc} \neq \beta_{nmof} \neq \beta_{profic} \neq \beta_{screcas} \neq \beta_{svenca} \neq \beta_{tgsop} \neq \beta_{toficr} \neq \beta_{tper} \neq \beta_{tprestac} \neq \beta_{proper} \neq 0$$

De acuerdo a la regresión anterior, se puede ver que nos encontramos con muchas variables ubicadas en la zona de rechazo y que por lo tanto, no son significativas bajo intervalos de confianza del 95%.

En la misma figura se reflejan las variables exógenas como Tpas, Tgsop y Toficr, estadísticamente significativas. Efectuada esta regresión, se procedió a realizar otras regresiones tomando en cuenta dichas variables.

En las combinaciones realizadas se buscó el modelo que mejor explicara el crecimiento de la Cartera Bruta de Créditos de las IMF afiliadas en ASOMI. El modelo al cual se llegó fue de cinco variables explicativas. Estas son Ticocare, Procof, Tpas, Tpat y Utn.

La figura No. 2 muestra que las variables son estadísticamente significativas dado que su p-valores están por abajo del 5%. La capacidad explicativa global tiene un R^2 ajustado del 0.998844.

Su Durbin-Watson se acerca a 2 por lo que podría no haber autocorrelación.

Sin embargo, procederemos a verificar si, en este modelo, las otras variables que no se incluyeron podrían ser relevantes.

Figura No. 2

DEPENDENT VARIABLE: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 06/21/10 Time: 22:55				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-548702.2	226135.0	-2.426436	0.0228
TICOCARE	1.291966	0.365197	3.537725	0.0016
PROCOF	2.390332	0.873487	2.736539	0.0113
TPAS	0.520571	0.100281	5.191127	0.0000
TPAT	0.478487	0.219643	2.178477	0.0390
UTN	2.022352	0.626161	3.229767	0.0035
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.999147	Mean dependent var	7257818.	
Adjusted R-squared	0.998840	S.D. dependent var	12450345	
S.E. of regression	423975.9	Akaike info criterion	28.98770	
Sum squared resid	4.49E+12	Schwarz criterion	29.43208	
Log likelihood	-497.2847	F-statistic	3254.966	
Durbin-Watson stat	1.450117	Prob(F-statistic)	0.000000	

Para contrastar este modelo con las variables omitidas (Figura No. 3) aplicamos el correspondiente test y su resultado es el siguiente:

Figura No. 3

REDUNDANT VARIABLES: CREPRO CREPSUC NMOF PROFIC				
SCRECAS SVENCA TGSOP TOFICR TPER TPRESTAC				
PROPER				
F-statistic	1.773747	Prob. F(11,14)		0.155423
Log likelihood ratio	30.54880	Prob. Chi-Square(11)		0.001299
Test Equation:				
Dependent Variable: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 07/17/10 Time: 12:38				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-548702.9	226134.9	-2.426440	0.0228
TICOCARE	1.291967	0.365197	3.537727	0.0016
PROCOF	2.390334	0.873488	2.736540	0.0113
TPAS	0.520571	0.100281	5.191125	0.0000
TPAT	0.478487	0.219643	2.178480	0.0390
UTN	2.022353	0.626161	3.229768	0.0035
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.999147	Mean dependent var		7257818.
Adjusted R-squared	0.998840	S.D. dependent var		12450345
S.E. of regression	423975.8	Akaike info criterion		28.98770
Sum squared resid	4.49E+12	Schwarz criterion		29.43208
Log likelihood	-497.2847	F-statistic		3254.967
Durbin-Watson stat	1.450117	Prob(F-statistic)		0.000000

A pesar de que el estadístico F dice que las variables explicativas no son relevantes (Figura No. 3) dado que su significancia está por arriba del 0.05, el Log Likelihood refleja a través del Chi Square (0.001299) que puede haber una o varias variables significativas.

En vista de esta situación se realizaron otras corridas utilizando las variables redundantes y se encontró que la variable Crepsuc, omitiendo la variable Procof, explica un nuevo modelo del crecimiento de cartera.

Figura No. 4

DEPENDENT VARIABLE: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 06/22/10 Time: 00:08				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-736736.2	197928.0	-3.722243	0.0010
TICOCARE	1.476532	0.333736	4.424255	0.0002
CREPSUC	1.106503	0.278105	3.978728	0.0005
TPAS	0.471895	0.091390	5.163553	0.0000
TPAT	0.402965	0.185602	2.171123	0.0396
UTN	1.599021	0.494617	3.232849	0.0034
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.999322	Mean dependent var	7257818.	
Adjusted R-squared	0.999077	S.D. dependent var	12450345	
S.E. of regression	378195.0	Akaike info criterion	28.75916	
Sum squared resid	3.58E+12	Schwarz criterion	29.20355	
Log likelihood	-493.2854	F-statistic	4091.409	
Durbin-Watson stat	1.803731	Prob(F-statistic)	0.000000	

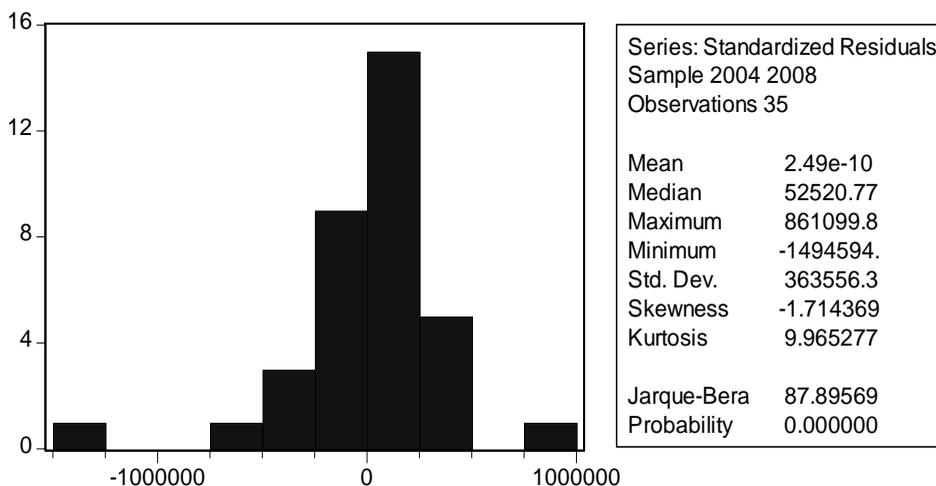
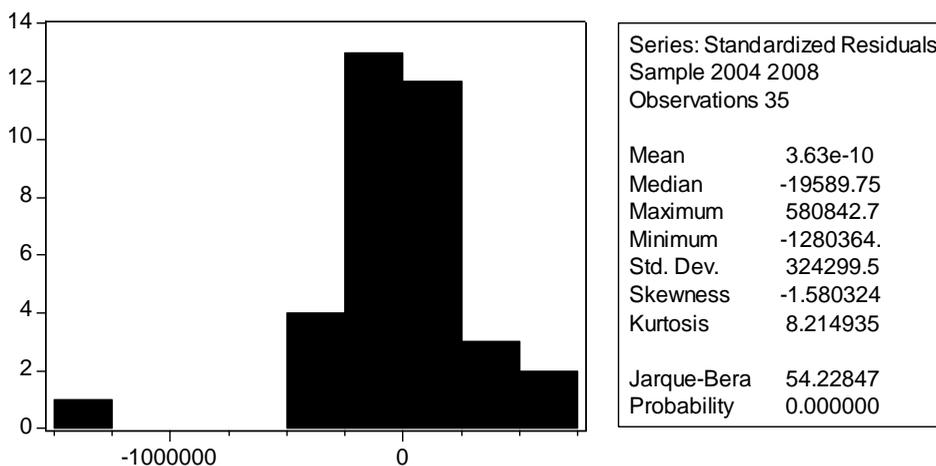
Este modelo (Figura No. 4) indudablemente mejora su capacidad explicativa al reflejar un coeficiente de determinación R^2 ajustado del 0.999077. La figura No. 5 nos dice que todavía, en este modelo, debe haber algunas variables que se han omitido y que pueden ser relevantes, tal como lo demuestra su log likelihood con su probabilidad Chi Square del 0.020441.

Figura No. 5

REDUNDANT VARIABLES: PROCOF CREPRO NMOF PROFIC SCRECAS				
SVENCA TGSOP TOFICR TPER TPRESTAC PROPER				
F-statistic	1.151352	Prob. F(11,14)	0.395103	
Log likelihood ratio	22.55014	Prob. Chi-Square(11)	0.020441	
Test Equation:				
Dependent Variable: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 07/17/10 Time: 17:11				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-736736.2	197928.0	-3.722243	0.0010
TICOCARE	1.476532	0.333736	4.424255	0.0002
CREPSUC	1.106503	0.278105	3.978728	0.0005
TPAS	0.471895	0.091390	5.163553	0.0000
TPAT	0.402965	0.185602	2.171123	0.0396
UTN	1.599021	0.494617	3.232849	0.0034
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				

Para estos dos modelos (Figuras Nos. 2 y 4), se realizaron las pruebas de normalidad dado que un modelo de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) presupone que debe haber normalidad en los errores lo cual es importante, especialmente, en los contrastes de hipótesis.

La no normalidad de las perturbaciones, que está relacionado directamente con los errores, afecta la validez de todo el conjunto de contrastes estadísticos que permiten analizar la significancia de un modelo.

Prueba de normalidad de figura No. 2**Prueba de normalidad de figura No. 4**

De acuerdo a las gráficas de los histogramas de residuos así como los estadísticos Jarque Bera definidos en razón de los coeficientes de simetría y curtosis, se observa que ambos modelos no presentan normalidad de sus residuos. Los estadísticos Jarque Bera no son mayores a 0.05 como para poder aceptar algunos de estos modelos y no digamos las asimetrías y curtosis que no son cercanas a cero y tres, respectivamente.

En consecuencia se desecharon estos modelos y se procedió a encontrar uno que pase las pruebas o hipótesis necesarias de validez como son su linealidad, homogeneidad, homocedasticidad, independencia y normalidad.

4.3 Modelo propuesto y pruebas

Descartados los dos modelos anteriores, se procedió a efectuar nuevamente combinaciones sometiénolas a las pruebas de contrastes mencionadas anteriormente. Finalmente, el modelo encontrado quedó integrado por las variables explicativas: Ticocare, Procof y Proper.

Figura No. 6

DEPENDENT VARIABLE: CARTBT				
Method: Panel Least Squares				
Date: 07/20/10 Time: 12:39				
Sample: 2004 2008				
Cross-sections included: 7				
Total panel (balanced) observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1348667.	371618.5	-3.629171	0.0012
TICOCARE	3.637561	0.039936	91.08585	0.0000
PROCOF	2.731152	0.926746	2.947035	0.0065
PROPER	8580.470	3624.254	2.367514	0.0253
Effects Specification				
Period fixed (dummy variables)				
R-squared	0.997527	Mean dependent var	7257818.	
Adjusted R-squared	0.996886	S.D. dependent var	12450345	
S.E. of regression	694800.8	Akaike info criterion	29.93827	
Sum squared resid	1.30E+13	Schwarz criterion	30.29378	
Log likelihood	-515.9197	F-statistic	1555.778	
Durbin-Watson stat	1.417431	Prob(F-statistic)	0.000000	

El presente modelo muestra que las variables explicativas son significativas ya que sus parámetros estimados muestran p-valores menores a 0.05 lo que genera confianza a niveles individuales.

Su significatividad conjunta es muy alta por cuanto el p-valor de la F es 0.000, dado que permite contrastar la capacidad explicativa de todas las variables explicativas del modelo. Esta se lleva a partir de las restricciones siguientes:

$$H_0 : \begin{vmatrix} \beta_{\text{Ticocare}} \\ \beta_{\text{Procof}} \\ \beta_{\text{Proper}} \end{vmatrix} = \begin{vmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{vmatrix} \quad H_1 : \begin{vmatrix} \beta_{\text{Ticocare}} \\ \beta_{\text{Procof}} \\ \beta_{\text{Proper}} \end{vmatrix} \neq \begin{vmatrix} 0 \\ 0 \\ 0 \end{vmatrix}$$

El resultado permite rechazar la hipótesis nula y por lo tanto aceptar en principio que el modelo es significativo.

También, y de manera global, su coeficiente de determinación R^2 que valora la regresión para predecir los valores de la variable dependiente o endógena, es del 0.9975. Y se constituye como la parte de la varianza de la variable endógena que es explicada por los regresores o variables independientes.

Su \bar{R}^2 ajustado (0.9968), obtenido a partir del R^2 ponderado por los grados de libertad, permite la comparación de la capacidad explicativa de modelos que se relacionan a la misma muestra de la variable explicada o endógena con diferentes combinaciones o números de regresores. Ambos coeficientes son muy altos lo que hace que la variabilidad explicada sea alta.

El estadístico Durbin-Watson que nos sirve para contrastar la hipótesis de incorrelación de las perturbaciones, que más adelante se explicará, es aproximadamente de 1.42 cercano a 2 indicando así que no estamos en presencia de autocorrelación.

4.3.1 Linealidad

La hipótesis de linealidad establece que la relación de la variable endógena o explicada y las explicativas o exógenas deben estar dispuestas linealmente.

Esta linealidad simplifica todos los procedimientos de la estimación de los parámetros de un modelo, no es que la linealización sea una ventaja sino que es una restricción que permite la utilización del mismo.

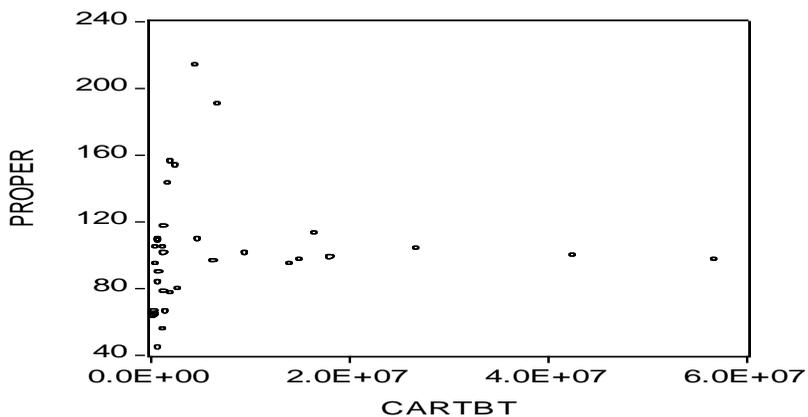
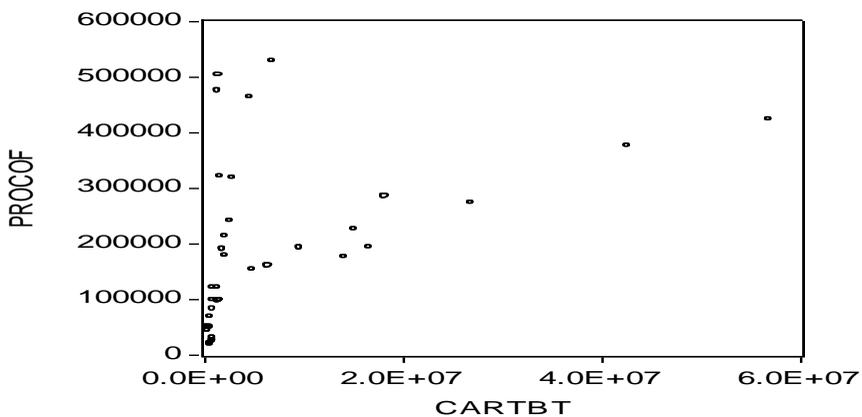
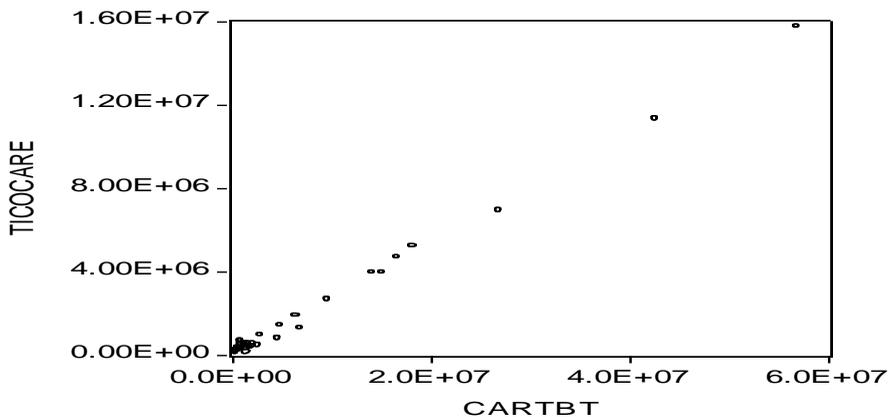
En consecuencia se pretende ajustar un conjunto de datos, en este caso de corte transversal y temporal, a una línea recta. A menor linealidad la representación de la línea recta desmejora.

Gráficamente podemos representarla mediante la nube de puntos o gráfico de dispersión.

Para corroborar que existe relación lineal, entre la variable endógena y las variables exógenas, se utiliza el coeficiente de correlación múltiple (r). Este puede variar desde -1.00 hasta 1.00, entre más cerca esté a estos valores, el modelo explicará con más precisión el comportamiento de las variables explicativas con respecto a la explicada.

Valores cercanos a -1 se considera una correlación lineal fuerte e inversa (negativa). Caso contrario, si es cercano a 1 será una correlación fuerte y directa (positiva). Si es cercana a cero podemos afirmar que es una correlación nula.

Gráficas de dispersión



En apariencia las variables explicativas en relación con la endógena presentan una relación lineal directa o positiva. Sin embargo, para estar seguros, aplicaremos el coeficiente de correlación (r), que viene a constituirse por la raíz cuadrada del coeficiente de determinación del modelo encontrado, y se mide así:

$$\begin{array}{ccc} \sum (y - \bar{y})^2 & = & \sum (y - y')^2 + \sum (y' - \bar{y})^2 \\ \text{Variación} & & \text{Variación} \quad \text{Variación} \\ \text{total} & & \text{no explicada} \quad \text{explicada} \end{array}$$

Estas tres sumas constituyen, primero, la variación de los valores en relación a la media de la muestra. Segundo, la variación de los valores reales en relación a la recta de regresión y tercero, los valores estimados relacionados con la media de distribución.

El coeficiente de determinación (R^2) viene conformado por la fórmula siguiente:

$$R^2 = \frac{\text{Variación explicada} = \sum (y' - y)^2}{\text{Variación total} = \sum (y - y)^2}$$

Luego la raíz cuadrada del coeficiente de determinación es el coeficiente de correlación (r). La medición resultante es:

$$r = \text{raíz } (R^2) = \text{raíz de } 0.997527 = 0.998762$$

Por lo tanto, podemos afirmar que se está en presencia de una correlación fuerte y positiva, lo que es bueno por cuanto las variables independientes explican mejor la relación con la dependiente.

4.3.2 Autocorrelación

Antes de proceder a efectuar la prueba de heteroscedasticidad es conveniente contrastar primero la autocorrelación. Los errores no deben presentar autocorrelación ya que por lo general invalidaría los contrastes de heteroscedasticidad.

La autocorrelación se relaciona con el supuesto básico que no hay autocorrelación o correlación serial entre las perturbaciones. Esta se define, en términos generales, como la correlación entre miembros de series de observaciones que se ordenan en el tiempo, como son los datos de series temporales; o en datos de corte transversal, en este caso se conoce como correlación espacial.

Esta surge cuando los términos de los errores contenidos en el modelo no son independientes entre sí. En otros términos, cuando: $E(u_i u_j) \neq 0$, para todo $i \neq j$.

Si esta situación se presenta, los estimadores de los Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), aun cuando son insesgados, dejarían de tener mínima varianza entre todos los estimadores y por lo tanto, dejarían de ser Mejores Estimadores Lineales Insesgados, MELI.

Una de las pruebas gráficas para detectar si estamos en presencia de autocorrelación está constituida por el gráfico de los correlogramas de las funciones de autocorrelación simple y parcial de los residuos. En este se plantean que:

H_0 : No existe autocorrelación.

H_1 : Existe autocorrelación.

Nivel de significancia $\alpha = 0.05$

Para aceptar la hipótesis nula, es decir, que no hay presencia de autocorrelación, la probabilidad de α debe ser > 0.05 . De lo contrario aceptaremos que hay autocorrelación y que por lo tanto no hay independencia temporal de los residuos y como consecuencia la serie no es estacionaria.

Correlogramas

DATE: 07/21/10 TIME: 22:24						
Sample: 2004 2008						
Included observations: 35						
Autocorrelation	Partial Correlation		AC	PAC	Q-Stat	Prob
. * .	. * .	1	0.170	0.170	1.0999	0.294
. .	. .	2	0.018	-0.011	1.1129	0.573
. * .	. * .	3	0.124	0.127	1.7399	0.628
. * .	. * .	4	0.119	0.081	2.3364	0.674

Como puede observarse la probabilidad de que exista autocorrelación simple o parcial bajo el grado de significancia $\alpha = 0.05$ no es posible ya que las probabilidades exceden al $\alpha = 0.05$, al igual que los coeficientes de autocorrelación simple y parcial se encuentran dentro de los límites de confianza.

En consecuencia, concluimos que no hay autocorrelación y que por lo tanto la serie es estacionaria.

Otra de las pruebas de incorrelación es el contraste bajo el estadístico de Durbin-Watson. El cual es el más utilizado y se incluye en los estadísticos básicos de las estimaciones de los modelos econométricos. La hipótesis nula de que no existe autocorrelación bajo una estructura autoregresiva de primer orden AR (1).

Este se puede expresar bajo la ecuación siguiente:

$$d = 2(1 - p)$$

p = Coeficiente de autocorrelación muestral de primer orden.

Si $p = 1$ su $d = 0$, entonces existe autocorrelación positiva perfecta.

Si $p = 0$ su $d = 2$, luego no hay autocorrelación y

Si $p = -1$ su $d = 4$, refleja autocorrelación negativa.

En otras palabras, mientras más cercano esté el valor "**d**" a 0 o 4 así será el problema de autocorrelación positiva o negativa. Ahora bien, la distribución exacta del estadístico "**d**" no es conocida. Durbin-Watson resolvieron esta situación mediante la construcción de tablas donde existe una cota inferior " d_L " y una superior " d_U " para niveles de significación de 0.05, 0.025 y 0.01 de acuerdo a los tamaños muestrales y al número de variables de un modelo, incluyendo la variable endógena o dependiente.

En este caso el modelo adoptado (Figura No. 6) nos refleja un estadístico "**d**" aproximado del 1.42 siendo este valor parte de los resultados básicos de la estimación el cual se aproxima a 2.

Si contrastamos la autocorrelación positiva de primer orden ($d < 2$) y su "**d**" < a su cota inferior " d_L " según tablas, entonces rechazaremos la hipótesis nula relacionada a la ausencia de autocorrelación. Y por el contrario, si "**d**" no supera el valor de " d_U " que es su cota superior, no podremos rechazar la hipótesis nula de no correlación. Veamos cuáles son los resultados:

d = Número de observaciones = 35

k = Número de variables = 3

α = Grado de significancia = 0.05

$d_L = 1.283$ $d_U = 1.653$ $d = 1.42$

$d_L < d < d_U$

De acuerdo a estos resultados, el estadístico Durbin-Watson nos dice que no se rechaza la hipótesis nula. En otras palabras, aceptamos que no hay autocorrelación en el modelo.

4.3.3 Heteroscedasticidad

Los modelos básicos de regresión lineal exigen que la varianza de las perturbaciones o errores estimados (U_i), condicionales a los valores de las variables explicativas (X_i) sean constantes o idénticas. Es decir, que la varianza de los errores es la misma y la representamos así:

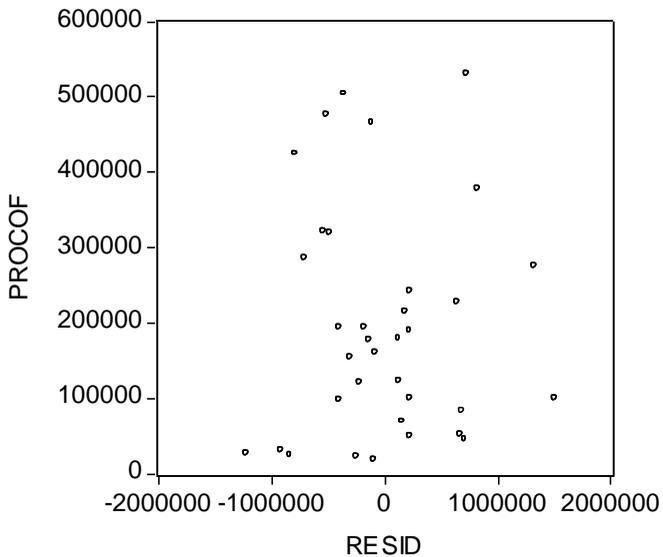
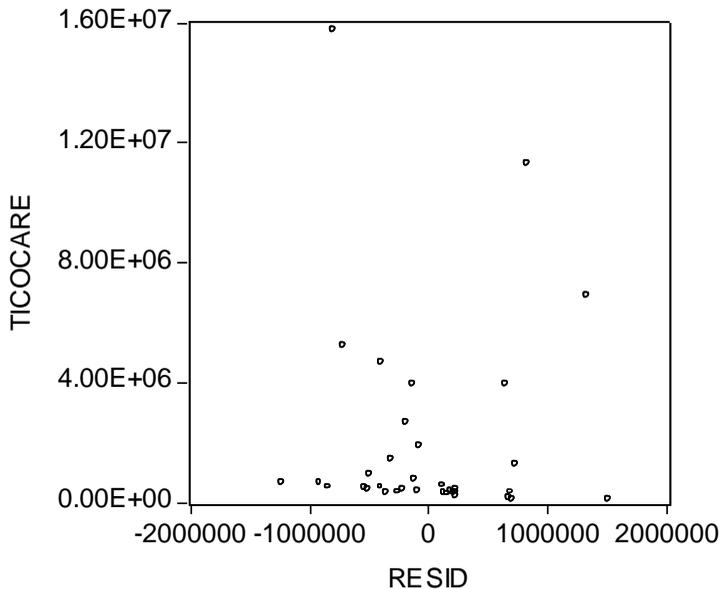
$$\text{Var} (U_i \setminus X_i) = E (U_i^2 \setminus X_i) = \sigma^2, \text{ para todo } i = 1, 2, 3, \dots, n$$

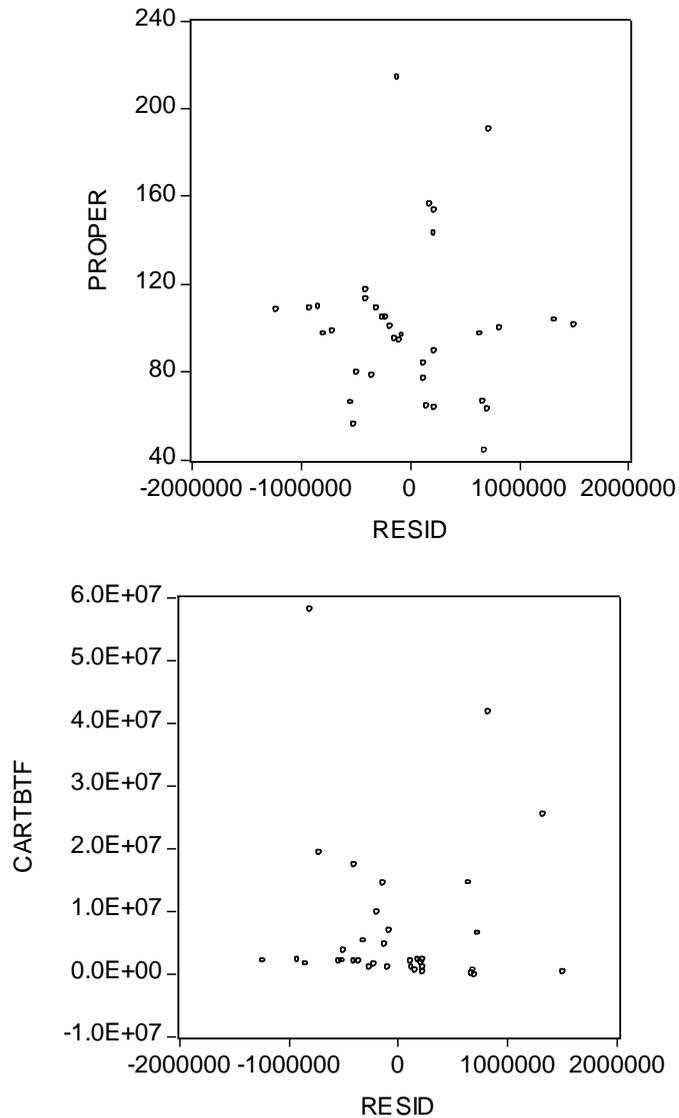
La violación a este supuesto da origen a la heteroscedasticidad. Dicho de otra manera, existe heteroscedasticidad cuando la varianza de cada término de perturbación (U_i) no es un número constante (σ_i^2).

Los problemas de heteroscedasticidad tienden a ser más frecuentes en los análisis de series de tiempos de corte transversal. Aun cuando se viola el principio de la homocedasticidad (varianza de los errores deben ser constante), los estimadores de MCO siguen siendo lineales e insesgados pero disminuyen la eficiencia del estimador mínimo cuadrático. Es decir, deja de ser el de mínima varianza (eficientes) entre todos los estimadores lineales e insesgados. Dicho de otra forma, dejan de ser MELI.

La heteroscedasticidad se puede detectar mediante contrastes gráficos y numéricos.

Gráficas de Heteroscedasticidad





Las variables exógenas presentan una estructura aleatoria en sus puntos con respecto a los residuos, lo que indica que no existen problemas de heteroscedasticidad. También, se analizó gráficamente el vector de la variable dependiente y que contiene las predicciones que de igual manera presentó una estructura aleatoria de puntos indicando de esta forma que hay ausencia de heteroscedasticidad y autocorrelación.

Contraste numérico

Ya que el modelo propuesto requiere que la varianza de las perturbaciones sean constantes, es decir, que sean homocedásticas en el tiempo y considerando que se está trabajando con datos de sección cruzada, se hizo la prueba que los datos de panel exige. El test de Bartlett compara el logaritmo de la varianza media ponderada con la sumatoria ponderada de logaritmos de varianzas. Su hipótesis nula de igualdad de varianzas es una χ^2 . Levene se basa en un análisis ANOVA de las diferencias de medias en valores absolutos. Finalmente en el test de Brown-Forsythe, llamado Levene modificado, se reemplaza el valor absoluto de la diferencia de medias con el de las diferencias de medianas.

Figura No. 7

TEST FOR EQUALITY OF VARIANCES OF RESID				
Categorized by values of RESID				
Date: 07/20/10 Time: 12:21				
Sample: 2004 2008				
Included observations: 35				
Method		df	Value	Probability
Bartlett		3	0.619001	0.8921
Levene		(3, 31)	2.437948	0.0832
Brown-Forsythe		(3, 31)	0.740286	0.5361
Category Statistics				
RESID	Count	Std. Dev.	Mean Abs. Mean Diff.	Mean Abs. Median Diff.
[-2000000, -1000000)	1	NA	0.000000	0.000000
[-1000000, 0)	18	267244.8	216295.0	214845.6
[0, 1000000)	14	274679.0	257184.1	231285.3
[1000000, 2000000)	2	130248.7	92099.77	92099.77
All	35	619159.8	219373.9	208269.0
Bartlett weighted standard deviation: 267119.1				

La figura No. 7 muestra los resultados de los diferentes test aplicados donde se refleja que no hay heteroscedasticidad entre secciones cruzadas. Sus p-valor son mayores que 0.05 lo que nos indica que estamos en presencia de igualdad de varianzas residuales y por lo tanto decimos que el modelo es homocedastico cumpliéndose así esta condición.

4.3.4 Multicolinealidad

Es parte del supuesto de regresión lineal clásico donde se exige que debe haber independencia entre las variables explicativas; es decir, que debe haber ortogonalidad entre ellas.

La multicolinealidad afecta a dos o más variables explicativas, a un subconjunto de ellas o bien a todos.

La severidad con que afecta las estimaciones e inferencias dependerá del tamaño de la base de datos. Generalmente el problema surge cuando estamos tratando con bases de menos de 30 observaciones. En series de tiempo, se puede presentar con problemas de autocorrelación de los errores.

Al igual que en la autocorrelación y heteroscedasticidad, los estimadores de los parámetros pueden continuar siendo consistentes e insesgados pero no eficientes dado que no serían de menor varianza.

En la regresión lineal clásica la representación del supuesto es:

$$H_0: E(X_i Y_j) = 0, \text{ para todo } i, j$$

Cuando la relación lineal entre los regresores llega a tener una fuerte asociación $X' X$, su determinante estaría cerca a 0 y no se podría calcular la matriz inversa $(X' X)^{-1}$.

La inexistencia de combinaciones lineales exactas en las variables explicativas, permite que la matriz $X' X$ no sea singular ($|X' X| \neq 0$,

dando lugar a que se pueda invertir. Como consecuencia se puede obtener estimaciones por MCO de los parámetros de un modelo y su cálculo del β estimado sería igual a $(X' X)^{-1}(X' Y)$.

Es importante mencionar que la multicolinealidad es una característica de la muestra y no de los errores que se presenten en la estimación. De la multicolinealidad se derivan tres situaciones.

La primera es cuando surge una relación lineal exacta entre algunas o todas las variables explicativas, dando como resultado una matriz singular y se conoce como multicolinealidad perfecta.

La segunda parte de la existencia de una relación fuerte entre todas las variables explicativas y la llamamos multicolinealidad imperfecta.

Finalmente, se menciona la ortogonalidad que parte del supuesto que no hay una relación lineal entre algunas o todas las variables explicativas. Esta última, se considera muy teórica y difícilmente se podrá presentar.

La multicolinealidad perfecta es fácil de resolver, dado que basta con eliminar las variables explicativas que están dando el problema de singularidad porque aportan la misma información en la combinación de las mismas.

En la multicolinealidad imperfecta no es posible establecer el efecto individual de cada regresor sobre la endógena o explicada, debido a que los regresores actúan proporcionando en parte la misma información en el momento de explicar la forma en que se comporta la variable explicada. Sin embargo, esta situación no resta capacidad explicativa de los regresores que actúan de manera conjunta en el modelo.

Para el caso en estudio trabajaremos con la multicolinealidad imperfecta por cuanto es un problema del día a día en las prácticas econométricas. Para detectarla se calculará la matriz de correlaciones de las variables regresoras y el determinante de dicha matriz.

Esta matriz señala el grado de correlación lineal entre regresores y de manera conjunta. Entre más cerca estén los coeficientes a $+ - 1$ nos indicará que existe multicolinealidad imperfecta.

Matriz de correlaciones

TIOCARE	PROCOF	PROPER
1.000000	0.397039	0.018528
0.397039	1.000000	0.329607
0.018528	0.329607	1.000000

sym mcorrel=@cor(matricorr)

scalar detmcorrel=@det(mcorrel) = 0.738225

De acuerdo a la matriz, los coeficientes de correlación lineal de las variables explicativas tienen valores muy bajos que no sobrepasan el 0.4 lo que indica, en principio, que no hay problemas de multicolinealidad.

El escalar del determinante de la matriz de correlaciones nos da un valor alto de 0.738225 lo que nos confirma que no estamos en presencia de multicolinealidad en el modelo encontrado.

Otra forma de detectar la multicolinealidad es calculando el índice de tolerancia (IT) que se representa como, $1/\text{FIV}$ y/o los factores de incremento de la varianza (FIV) para cada uno de los regresores $(1/(1 - R^2_{xi,x1,x2,\dots,xk}))$.

En este sentido cada regresor se expresa en función de los otros. Existen graves problemas de multicolinealidad cuando el FIV de algún cociente es > 10 y la tolerancia deberá ser lo máximo posible, lo ideal sería 1 pero en términos generales debería ser mayor a 0.40

REGRESOR Y	R²	REGRESORES X_s	FIV	IT
Ticocare	0.2174	Procof, Proper	1.2779	0.7825
Procof	0.2727	Ticocare, Proper	1.3751	0.7272
Proper	0.1456	Ticocare, Procof	1.1705	0.8543

En términos generales se aprecia y confirma, a través de los valores de FIV y los IT, que el modelo en prueba no tiene problemas de multicolinealidad.

4.3.5 Normalidad

Si bien es cierto que la normalidad de las perturbaciones no son necesarias para obtener los estimadores de los coeficientes en una regresión por MCO, sí es importante que el modelo de regresión múltiple cumpla con la normalidad de las perturbaciones. Y esto último, es estrictamente necesario para realizar las inferencias del modelo de regresión.

Uno de los supuestos claves está, precisamente, en que permite el desarrollo de pruebas con hipótesis que se basan en los estadísticos F y T. Si las perturbaciones del modelo no siguen una normalidad, entonces se les resta validez a los estadísticos de las pruebas del modelo. Conviene señalar que las perturbaciones del modelo no son observables y, por lo tanto, el análisis se desarrolla mediante los residuos los cuales deben presentar características similares a las de una distribución normal.

Para probar la normalidad de los residuos se pueden aplicar varios contrastes. En este caso nos ocuparemos de los contrastes específicos que ajustan un conjunto de datos a una distribución normal, siendo estos los de asimetría, curtosis y Jarque Bera. El histograma de residuos ayuda a observar la representación gráfica que debería de parecerse a una campana de Gauss.

Histograma de los residuos

Comúnmente es conocido como histograma de frecuencias ya que se utiliza para representar gráficamente la distribución de frecuencias de los valores de una serie. Para análisis con series temporales y transversales como que no tendría sentido, dado que en ellas no suele suceder que se repitan los valores en distintos períodos a lo largo de la muestra tomada.

Sin embargo, para el análisis del modelo propuesto es importante construir esos valores, por lo que el programa Eview genera intervalos de igual extensión y representa con barras el número de veces en que las series toman valores que están comprendidos en cada uno de dichos intervalos. Dicho de otra manera, es un gráfico de intervalos y que se puede observar solamente mediante barras.

Prueba de normalidad Jarque Bera (JB)

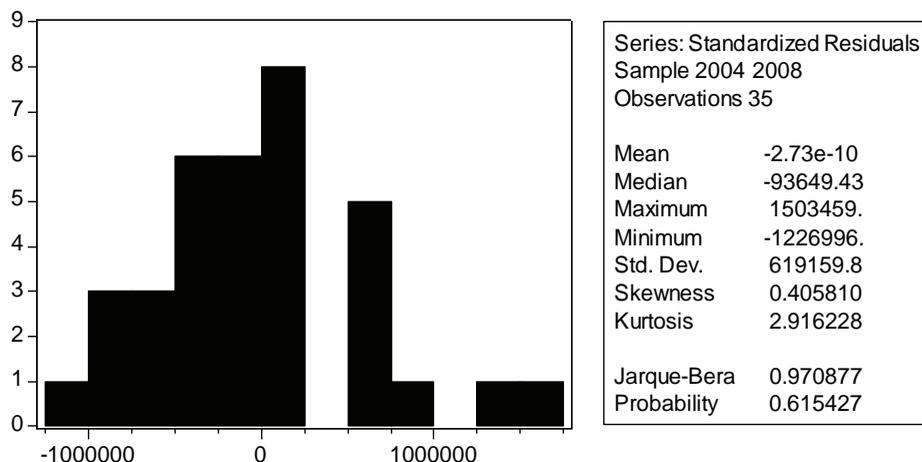
Este estadístico contrasta la normalidad de una variable y permite encontrar valores similares a los momentos poblacionales cuando calculamos los momentos muestrales de los residuos. Como los momentos poblacionales de orden impar de una variable normal son 0 así será su coeficiente de asimetría (A). Su coeficiente de curtosis (K) o apuntamiento es 3. Por tanto, en los momentos muestrales de los residuos debemos encontrar valores similares. A y K son medidas descriptivas de una variable aleatoria y hacen referencia al sesgo y apuntamiento de la distribución.

Las hipótesis que plantea el JB son:

H_0 : Existe normalidad en las perturbaciones, $JB = 0$

H_1 : No existe normalidad en las perturbaciones, $JB \neq 0$

Prueba gráfica y numérica de normalidad



La representación gráfica de los residuos mediante el histograma, presenta una forma parecida a la distribución normal (campana de Gauss). Su coeficiente de asimetría (A) que es del 0.4058 (no tan alejada de 0) nos permite aseverar que estamos con valores cargados más hacia la derecha de la media lo que nos hace inferir que se trata de una asimetría positiva.

Su curtosis (K) que, para ser igual a la distribución normal, debería ser 3, refleja un valor de 2.9162 cercano al valor citado, lo que hace que se considere como platicúrtica.

Partiendo de las medidas de asimetría y curtosis se puede construir el contraste paramétrico de normalidad que lo llamamos Jarque Bera, el cual compara de manera simultánea los coeficientes de asimetría y curtosis con los referidos para una normal. La ventaja que ofrece el JB es que su resultado permite contrastar la hipótesis nula de que la serie se distribuye de manera normal.

Eview proporciona el valor de la probabilidad entendido como el nivel de significación (α) que se asocia al rechazo de la hipótesis nula (H_0).

Valores que sean inferiores a $\alpha = 0.05$, indican ausencia de normalidad en la distribución de los valores de la variable en estudio.

Para el presente análisis, el estadístico JB (0.9708) acepta la H_0 ; es decir, de que hay normalidad ya que su probabilidad (0.6154) de rechazarla siendo cierta es mayor que 0.05.

4.4 Interpretación del modelo

Habiendo pasado satisfactoriamente las pruebas necesarias de validación, se plantea formalmente el modelo endógeno de crecimiento de cartera de la manera siguiente:

$$\begin{aligned} \mathbf{CARTBT} = & \mathbf{-1348667.164 + 3.63756091 * TICOCARE +} \\ & \mathbf{2.731152316 * PROCOF +} \\ & \mathbf{8580.470006 * PROPER + [PER = F]} \end{aligned}$$

El presente modelo contiene las variables explicativas siguientes:

Ticocare = Total ingresos obtenidos por colocaciones de créditos.

Procof = Productividad de cartera por oficial de crédito = Carbt /
No. Oficiales de crédito.

Proper = Productividad del personal total = No. de
prestatarios activos / personal total de IMF.

Su variable explicada:

Cartbt = Cartera bruta total.

El total de variables estudiadas (2004 – 2008) fueron 18⁵⁵ (incluyendo la dependiente). Las variables explicativas que presentaron mejores estimadores y que fueron validadas por las pruebas, antes realizadas,

⁵⁵ Ver anexos.

son 4 (incluida la dependiente). Este modelo estimado presenta regresores p-valores significativos individualmente. Estos son:

Ticocare	=	0.0000
Procof	=	0.0065
Proper	=	0.0253
Intercepto	=	0.0012

Su capacidad explicativa a nivel de conjunto, es alta ($R^2_{\text{ajustado}} = 0.996886$).

De acuerdo a las variables regresoras, se puede interpretar que el coeficiente de la variable Ticocare ($\beta = 3.637571$) nos indica que para incrementar \$1 dólar en cartera bruta total tenemos que obtener ingresos producto de las colocaciones de microcréditos, equivalentes a \$3.63 dólares.

Cabe mencionar que como las tasas de interés varían de acuerdo al producto financiero que ofrecen las IMF, los ingresos por colocaciones crediticias se asemejan a la tasa de interés promedio efectiva (no real porque de lo contrario se tendría que deflactar). La podemos encontrar dividiendo las variables Ticocare entre Cartbt.

El coeficiente ($\beta = 2.731152$) de la variable Procof es un indicador promedio que surge al dividir la Cartbt entre el Toficr. Podríamos afirmar que si el promedio por oficial de créditos aumentara 100%, entonces la variable explicada Cartbt aumentaría 2.73 veces su valor original. O bien, si el promedio de cartera por oficial de créditos, aumentara en \$100 dólares, la cartera bruta total aumentaría 2.73 veces dicho promedio (\$100 dólares).

La variable Proper (coeficiente $\beta = 8580.470$) es el resultado de dividir el total de prestatarios activos (Tprestac) entre el número total de personas (Tper), que laboran en las IMF.

Este es un indicador de productividad del personal de la institución y nos permite determinar, de mejor manera, la carga de trabajo.

Entre más alto es el número de personas atendidas (Proper) más elevada es su productividad. Si la productividad del personal fuera baja, no quiere decir, necesariamente, que el personal institucional trabaje menos sino que posiblemente se vea muy ocupado por trámites burocráticos o procedimientos con pasos innecesarios.

Sin embargo, una baja productividad puede denotar grosura de la planilla institucional donde los oficiales de créditos pueden ser eficientes pero no el administrativo (o viceversa).

En microfinanzas es importante esta productividad, ya que las IMF deben ser capaces de manejar un alto número de clientes a un menor esfuerzo posible, por supuesto sin descuidar la calidad de la cartera.

De acuerdo al coeficiente de Proper, podríamos observar que el aumento en el promedio de un prestatario activo manejado por el personal de la institución, debería tener como resultado un incremento en la cartera crediticia de \$8550.4 dólares.

Datos de variables y valores de la regresión

En el cuadro siguiente, se pueden observar datos muy interesantes. Para el período analizado vemos que todas (siete microfinancieras) las IMF, en términos generales, han incrementado sus carteras crediticias (358%). En conjunto pasaron de un total de cartera de \$24,672,999 millones en el año 2004 a \$88,400,310 millones en el 2008.

Sus ingresos, producto de las colocaciones de cartera, se vieron incrementados y prácticamente se cuadruplicaron. Crecieron de \$6,815,181 millones (año 2004) a \$24,350,890 millones (año 2008).

El promedio de cartera bruta por oficial de crédito aumentó de \$141,798.84 a \$ 319,134.69 (incremento del 12.5%), para los años de 2004 al 2008, respectivamente. Y finalmente, su productividad del personal (promedio de prestatarios activos atendidos por el personal de la institución), se elevó de 675 clientes a 719 clientes en dicho período, equivalente al 1% de crecimiento.

**Cuadro de variables y valores
(Período 2004 – 2008)**

IMFs	Período	Cartbt	Ticocare	Procof	Proper
Apoyo Integral	2004	14,154,259	3,935,079	176,928	94.69
Apoyo Integral	2005	16,682,295	4,686,775	193,980	112.84
Apoyo Integral	2006	26,921,842	6,908,060	274,713	103.48
Apoyo Integral	2007	42,677,285	11,315,531	377,675	99.54
Apoyo Integral	2008	56,933,385	15,760,844	424,876	97.18
AMC	2004	4,953,481	1,435,620	154,796	109.01
AMC	2005	6,573,232	1,882,067	160,323	96.52
AMC	2006	9,669,236	2,645,752	193,385	100.65
AMC	2007	15,255,507	3,946,415	227,694	97.23
AMC	2008	18,302,999	5,219,953	285,984	98.33
ASEI	2004	676,324	354,248	22,544	104.50
ASEI	2005	638,256	367,081	18,772	94.35
ASEI	2006	903,853	522,284	25,824	109.12
ASEI	2007	936,802	648,665	26,766	108.19
ASEI	2008	915,684	664,381	30,523	108.75
Fund. Campo	2004	1,904,016	346,241	190,402	142.89
Fund. Campo	2005	2,141,731	413,488	214,173	155.89
Fund. Campo	2006	2,659,405	445,325	241,764	153.26
Fund. Campo	2007	4,645,318	785,077	464,532	213.81
Fund. Campo	2008	6,880,495	1,285,229	529,269	190.53
Funsalde	2004	978,988	308,830	122,374	83.42
Funsalde	2005	1,090,024	355,228	99,093	89.48
Funsalde	2006	1,455,986	442,168	121,332	104.48
Funsalde	2007	1,570,074	521,175	98,130	117.11
Funsalde	2008	1,501,473	126,026	100,098	100.80
PADECOMSM	2004	1,512,224	312,687	504,075	78.00
PADECOMSM	2005	1,425,966	446,696	475,322	55.59
PADECOMSM	2006	1,609,149	512,755	321,830	65.96
PADECOMSM	2007	2,153,381	571,738	179,448	76.82
PADECOMSM	2008	2,867,642	934,831	318,627	79.74
Fademype	2004	493,707	122,476	44,882	62.89
Fademype	2005	576,049	179,004	52,368	66.53
Fademype	2006	599,472	235,531	49,956	63.35
Fademype	2007	765,472	293,584	69,588	64.15
Fademype	2008	998,632	359,626	83,219	44.00
	2004	\$24,672,999	\$ 6,815,181	\$141,798.84	98.30
	2008	\$88,400,310	\$24,350,890	\$319,134.69	99.20

CAPÍTULO V

CONCLUSIONES GENERALES

En los últimos 20 años, América Latina ha experimentado un crecimiento notable en las microfinanzas. Las instituciones de microfinanzas comenzaron con la administración de pequeñas carteras crediticias para luego pasar a manejar grandes carteras millonarias, constituyéndose en una opción viable para la microempresa.

El entorno de los negocios microfinancieros (investigación Microscopio 2008) en la región latinoamericana favorece a cinco países como los más atractivos para hacer microfinanzas: Perú, Bolivia, Ecuador, El Salvador y Argentina, quienes se destacan por sus marcos regulatorios, clima de inversión y desarrollo institucional.

Dada la complejidad que conlleva el desarrollo de los pueblos latinoamericanos, el microcrédito no pretende solucionar, por sí mismo, todos los problemas de pobreza, desempleo, educación y en general de las condiciones de vida, pero sí debemos estar muy claros que se constituye, además de ser una alternativa al sistema tradicional financiero, en uno de los pilares fundamentales para el desarrollo económico regional.

La conceptualización de lo que es micro, pequeña, mediana y gran empresa, presenta variabilidades en su definición. Especialmente en el concepto de microempresa que se define de acuerdo a las propias concepciones de las empresas u organismos nacionales como internacionales, que proveen fondos o servicios crediticios y que se establece (la definición) según las necesidades para desarrollar programas o líneas de acción a partir de la misión y objetivos que persiguen.

En El Salvador, la microempresa cuenta con una participación importante dentro de la Población Económicamente Activa (PEA). El 45% de esa población pertenece al sector de la microempresa (866,664 trabajadores) de un total de 1,909,256 de personas. Indudablemente, dicha participación, hace que el sector sea estratégico para la dinámica del mercado salvadoreño, volviéndolas un pilar importante de nuestra economía.

Por otra parte, el microcrédito es una herramienta potencialmente capaz de penetrar aquellos sectores o segmentos que por sus características económicas y sociales, están excluidas del sistema financiero tradicional. Por lo general, las políticas se han enfocado en atender a empresas que por su capacidad económica y financiera pueden responder con garantías fiduciarias y/o reales.

En este sentido, las IMF han surgido como respuesta, a toda sociedad, de las más urgentes necesidades de aquellos segmentos poblacionales que demandan la atención financiera para insertarse a las actividades económicas y sociales de un país. Las IMF desempeñan un papel importante al apoyar directamente el mercado laboral y empresarial al proveer de capitales de trabajo que impulsan procesos productivos, comerciales y de servicios.

Las metodologías más utilizadas por las IMF se enfocan básicamente en dos procesos de formación. El primero es la formación de grupos bajo el respaldo de garantía solidaria. Entre las más conocidas están: los grupos solidarios, bancos comunales y el crédito asociativo. La segunda metodología, en general, se enfoca en los procesos de otorgamiento de créditos individuales donde la exigencia es la garantía real y el análisis o evaluación financiera es de carácter formal.

Con respecto al marco jurídico, el accionar de las IMF en El Salvador se enmarcan en un sistema financiero no tradicional (convencional) regido, principalmente, por las siguientes leyes: Ley de Intermediación Financiera No Bancaria , Ley General de Asociaciones Cooperativas , Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro y Código de Comercio.

La participación de las IMF afiliadas a la ASOMI han jugado un papel importante en el sector microempresarial ya que, a través del microcrédito, poseen una cobertura del 12.4% de la cartera total crediticia y del 19.6% en usuarios del microcrédito, lo que las vuelve clave para el desarrollo de la microempresarialidad.

Habiendo pasado las pruebas necesarias de validez, el mejor modelo que explica el crecimiento endógeno de la cartera crediticia ASOMI, quedó conformado por las variables siguientes:

$$\text{CARTBT} = -1348667.164 + 3.63756091 * \text{TICOCARE} + 2.731152316 * \text{PROCOF} + 8580.470006 * \text{PROPER}$$

De conformidad a la hipótesis sostenida, los crecimientos de cartera fueron acelerados en los últimos años (2004-2008). La cartera experimentó un incremento del 366% pasando de \$24 millones en el año 2004 a \$88 millones en el 2008.

Las variables, de conformidad al modelo endógeno, que incidieron, de manera determinante fueron el total de ingresos obtenido por colocaciones de crediticias, el promedio de cartera por oficial de crédito y el promedio de prestatarios activos atendidos por el personal de la IMF.

Los altos niveles de ingresos obtenidos, producto de colocaciones de créditos, se ven influenciados, a nivel global, por la alta tasa de interés promedio efectiva que asciende al 27.5% (Ticocare/Cartbt). Sus ingresos, producto de esas colocaciones, se elevaron en un 400%.

Los promedios de cartera por oficial de crédito crecieron en un aproximado del 46% entre los años del 2004 al 2008, y el promedio de prestatarios atendidos se incrementó de 675 clientes a 719 clientes en dicho período.

Por los resultados obtenidos, las perspectivas para la industria microfinanciera y en especial de las IMF asociadas a la ASOMI, prometen continuos crecimientos ya que se ha visto que en el tema de colocaciones crediticias y de participación en cobertura, año con año, han venido demostrando mayor penetración en este sector microempresarial jugando un papel cada vez más importante y clave para la economía salvadoreña y particularmente para el desarrollo de la microempresarialidad.

BIBLIOGRAFÍA

Beluche, Giovanni. "Contexto y experiencias de microfinanzas en Centroamérica".

Boletines económicos del Banco Central de Reserva de El Salvador.

Cabal, Miguel; de Trigueros, Haydee. "Leyes y Políticas para la competitividad de la MIPYME en América Latina". Colección emprendedor, El Salvador, 2004.

Caballero, Vladimir. "La buena fe como fundamento de los deberes precontractuales de conducta" Revista de Derecho, Universidad del Norte. Colombia, 2008.

Cabrera Arévalo, José Luis. "Las controversiales FICHAS de fincas salvadoreñas", 2009.

Camino, David; Lara, Juan. "Microfinanzas y desarrollo económico en América Latina".

Catherine, Lelong. "La microbanca en la región APEC y su relevancia para la micro y pequeña empresa".

Díaz, Bravo. "Contratos mercantiles" IURE Editores, 2004.

Documentos años 2000 al 2009. Dirección de Estadísticas y Censos, DIGESTYC.

Documentos de la Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE.

Durán, Roxana; Trigueros, Haydee. "Evolución de mercado de servicios microfinancieros en El Salvador". CONAMYPE. 2004.

Ekelun, Robert; Hebert, Robert. "Historia de la teoría económica y de su método". Editorial McGraw-Hill, 2005.

"El boom de las microfinanzas" Publicación año 2007 Banco Interamericano de Desarrollo.

"El microcredito contra la exclusión social". FLACSO, Costa Rica, 2005 .

"El Microcrédito para la microempresa una aproximación a experiencias de Microcrédito en América Latina". Colectivo de autores. Barcelona, 2000.

Encuestas de Hogares y Propósitos Múltiples. DIGESTYC.

"Entorno de los negocios para las microfinanzas en América Latina y el Caribe". Microscopio 2008 sobre el Economist Intelligence Unit. Apoyado por el BID. Para mayor información consultar www.iadb.org/mif/microscope

"Estudio de trabajadores por cuenta propia en el Salvador". Comisión Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, CONAMYPE, 2004.

"Estudio del sector de la microempresa en El Salvador". CONAMYPE, 2004.

Godreau, Meredith. "Lealtad y buena fe contractual".

Guía Técnica "Indicadores de desempeño para las instituciones microfinancieras" Microrate y BID, 2003.

"Informe sectorial Micro y Pequeña Empresa". Banco Multisectorial de Inversiones de El Salvador, BMI, 2008.

"Instituciones, cambio institucional y desempeño económico", Fondo Cultura Económica.

“La microempresa en El Salvador”. OIT – CONAMYPE, 1999.

“Las microfinanzas en América Latina y el Caribe” Banco Interamericano, BID, 2007.

Levine, Ross . Financial development and economic growth. Volumen XXXV, Junio de 1997. Journal of Economic Literature.

Leyes de El Salvador: Ley de Bancos , Ley de Sociedades de Ahorro y Crédito, Ley de Integración Monetaria, Ley de Intermediarias Financieras No Bancarias, Ley General de Asociaciones Cooperativas, Ley de Asociaciones y Fundaciones Sin Fines de Lucro, Código de Comercio.

Liga de Campeones 2007, MIX.

Luis del Castillo, Sánchez; Pozo Rodríguez, José Manuel. “Desarrollo local y microcredito”, 2004.

Marguerite Berger “El boom de las microfinanzas: El modelo latinoamericano visto desde adentro”, BID. Año 2007.

Marulanda, Beatriz. “Dinámica de las microfinanzas en Latinoamérica”. USAID. 2008.

Microcréditos: “De pobres a microempresarios”, Lacalle Calderón. Barcelona, 2002.

Microenfoco. Revista especializada en microfinanzas.

Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX).

“Microfinanzas en Centroamérica”. Revista, Red Centroamericana de microfinanzas, REDCAMIF, 2009.

Morduch, Jonathan. “The Microfinance promise”. Volumen XXVII, diciembre 1999. Journal of economic Literature.

Muhammad Yunus, Book "Banker to the poor", published in the United States by Publicaffairs, 1999.

Muhammad Yunus. Book " Creating a World Without Poverty" Publishing, Publicaffairs, 2007.

Muhammad Yunus. Book " Creating a World Without Poverty" Publishing, Publicaffairs, año 2007.

Otero, María. "La experiencia latinoamericana", Cumbre de Microcrédito, 2001.

"Perfil de la microfinanza en Latinoamérica en 10 años". Acción Internacional, 2005.

"Propuesta de la política industrial, 2005 - 2009". Ministerio de Economía de El Salvador.

Publicaciones de la Unidad de Microempresa del Banco Internacional de Desarrollo, BID.

Publicaciones Mundo Microfinanzas, octubre 2008.
mundomicrofinanzas.blogspot.com

Rajdeep, Sengupta; Craig P. Aubuchon. "La revolución de las microfinanzas".

Revista de Derecho Privado. Universidad de los Andes. Junio del 2007. Artículo "La moderna concepción de la buena fe objetiva como regla universal para los contratos" Autor Carlos Manrique Nieto.

Teoría del Desarrollo Económico. Cap. 2 Editorial Fondo de Cultura Económica.

Titelman, Daniel. "Las microfinanzas en Centroamérica" CEPAL, 2009.

PAGINAS WEB CONSULTADAS

www.iadb.org

www.microrate.com

www.flacso.org.cr

www.iadb.org/mif/microscope

www.cgap.org

www.microcreditsummit.org

www.grameenfoundation.org

www.accioninternacional.org

www.mixmbb.org

www.mixmarket

www.microscopio.org

www.portalmicrofinanzas.org

www.minec.gob.sv

www.bcr.gob.sv

www.bmi.gob.sv

www.conamype.gob.sv

www.digestyc.gob.sv

www.fundacioncampo.org

www.fademype.org.sv

www.padecomscredito.com.sv

www.amc.com.sv

www.apoyointegral.com.sv

www.funsalde.org.sv

www.asei.sv.org

ANEXOS

ANEXO 1 A

Variables de las IMF - ASOMI

IMFS	PERÍODO	CARTBT	NMOF	TPER	TOFICR	TPRESTAC	SCRECAS
Apoyo Integral	2004	14,154,25	15	196	80	18,559	0
Apoyo Integral	2005	16,682,29	20	186	86	20,989	264,925
Apoyo Integral	2006	26,921,84	20	221	98	22,868	366,926
Apoyo Integral	2007	42,677,28	23	267	113	26,577	489,489
Apoyo Integral	2008	56,933,38	25	312	134	30,321	1,042,45
AMC	2004	4,953,481	9	73	32	7,958	64,053
AMC	2005	6,573,232	14	91	41	8,783	36,259
AMC	2006	9,669,236	14	103	50	10,367	33,000
AMC	2007	15,255,50	17	139	67	13,515	42,553
AMC	2008	18,302,99	17	138	64	13,570	248,274
ASEI	2004	676,324	5	50	30	5,225	15,997
ASEI	2005	638,256	4	52	34	4,906	13,209
ASEI	2006	903,853	4	57	35	6,220	18,099
ASEI	2007	936,802	4	57	35	6,167	18,667
ASEI	2008	915,684	4	55	30	5,981	21,808
Fund. Campo	2004	1,904,016	3	19	10	2,715	0
Fund. Campo	2005	2,141,731	3	19	10	2,962	17,119
Fund. Campo	2006	2,659,405	3	19	11	2,912	59,701
Fund. Campo	2007	4,645,318	3	21	10	4,490	27,767
Fund. Campo	2008	6,880,495	4	30	13	5,716	45,503
Funsalde	2004	978,988	2	19	8	1,585	55,908
Funsalde	2005	1,090,024	2	21	11	1,879	54,993
Funsalde	2006	1,455,986	2	25	12	2,612	60,732
Funsalde	2007	1,570,074	2	27	16	3,162	84,073
Funsalde	2008	1,501,473	2	30	15	3,024	35,426
PADECOMSM	2004	1,512,224	1	13	3	1,014	33,114
PADECOMSM	2005	1,425,966	2	17	3	945	33,163
PADECOMSM	2006	1,609,149	2	23	5	1,517	33,064
PADECOMSM	2007	2,153,381	4	28	12	2,151	0
PADECOMSM	2008	2,867,642	4	31	9	2,472	43,064
Fademype	2004	493,707	1	19	11	1,195	20,463
Fademype	2005	576,049	1	19	11	1,264	21,862
Fademype	2006	599,472	3	20	12	1,267	23,357
Fademype	2007	765,472	3	20	11	1,283	23,914
Fademype	2008	998,632	3	35	12	1,540	26,405

ANEXO 1 B

Variables de las IMF - ASOMI

IMFS	PERÍOD	TICOCARE	SVENCA	TGSOP	TAC	TPAS	TPAT
Apoyo Integral	2004	3,935,079	1,404,10	3,201,76	16,954,780	13,855,99	3,098,78
Apoyo Integral	2005	4,686,775	1,489,72	3,552,57	19,680,891	16,151,40	3,529,48
Apoyo Integral	2006	6,908,060	864,191	4,046,39	31,507,049	25,718,94	5,788,10
Apoyo Integral	2007	11,315,531	1,237,64	5,464,45	48,077,638	40,807,68	7,269,95
Apoyo Integral	2008	15,760,844	2,653,09	7,170,03	64,169,415	54,420,43	9,748,98
AMC	2004	1,435,620	195,167	1,024,52	6,457,329	4,643,490	1,813,83
AMC	2005	1,882,067	282,649	1,170,13	8,560,858	6,063,248	2,497,61
AMC	2006	2,645,752	456,388	1,607,18	12,187,272	9,605,617	2,581,65
AMC	2007	3,946,415	671,242	2,110,24	18,026,301	15,097,73	2,928,56
AMC	2008	5,219,953	821,805	2,699,55	23,746,364	19,300,92	4,445,44
ASEI	2004	354,248	39,024	420,342	970,960	145,124	825,836
ASEI	2005	367,081	31,275	413,945	1,062,679	205,093	857,586
ASEI	2006	522,284	24,675	376,594	1,323,268	334,325	988,943
ASEI	2007	648,665	58,550	493,069	1,500,000	279,911	1,220,08
ASEI	2008	664,381	78,383	477,408	1,410,374	99,046	1,311,32
Fund. Campo	2004	346,241	144,896	240,745	2,097,908	37,719	2,060,18
Fund. Campo	2005	413,488	86,098	296,672	2,592,520	394,344	2,198,17
Fund. Campo	2006	445,325	81,910	356,043	3,337,172	1,028,290	2,308,88
Fund. Campo	2007	785,077	70,609	503,764	5,215,510	2,639,979	2,575,53
Fund. Campo	2008	1,285,229	205,727	783,134	7,713,179	4,802,714	2,910,46
Funsalde	2004	308,830	95,745	387,017	1,668,247	462,782	1,205,46
Funsalde	2005	355,228	81,098	410,425	1,611,309	396,104	1,215,20
Funsalde	2006	442,168	96,241	330,856	1,858,982	707,166	1,151,81
Funsalde	2007	521,175	125,135	403,454	2,093,888	824,575	1,269,31
Funsalde	2008	126,026	119,216	93,856	2,192,259	860,486	1,331,77
PADECOMSM	2004	312,687	81,896	228,569	2,122,904	254,087	1,868,81
PADECOMSM	2005	446,696	122,918	305,901	2,331,930	112,130	2,219,80
PADECOMSM	2006	512,755	45,700	474,056	2,551,588	408,859	2,142,72
PADECOMSM	2007	571,738	90,011	387,713	2,304,326	1,551,894	752,432
PADECOMSM	2008	934,831	149,401	539,246	3,505,984	2,639,868	866,116
Fademype	2004	122,476	22,769	175,324	1,061,777	191,042	870,735
Fademype	2005	179,004	33,921	201,699	1,107,307	39,157	1,068,15
Fademype	2006	235,531	50,535	232,042	1,151,337	33,938	1,117,39
Fademype	2007	293,584	54,348	268,254	1,283,146	84,802	1,198,34
Fademype	2008	359,626	85,982	296,547	1,351,184	189,565	1,161,61

ANEXO 1 C

Variables de las IMF - ASOMI

IMFS	PERÍODO	UTN	PROCOF	CREPRO	CREPSUC	PROPER	PROFIC
Apoyo Integral	2004	116,507	176,928	763	943,617	94.69	231.99
Apoyo Integral	2005	350,789	193,980	795	834,115	112.84	244.06
Apoyo Integral	2006	848,506	274,713	1,177	1,346,092	103.48	233.35
Apoyo Integral	2007	1,269,536	377,675	1,606	1,855,534	99.54	235.19
Apoyo Integral	2008	1,523,816	424,876	1,878	2,277,335	97.18	226.28
AMC	2004	-35,184	154,796	622	550,387	109.01	248.69
AMC	2005	120,054	160,323	748	469,517	96.52	214.22
AMC	2006	251,722	193,385	933	690,660	100.65	207.34
AMC	2007	289,337	227,694	1,129	897,383	97.23	201.72
AMC	2008	519,499	285,984	1,349	1,076,647	98.33	212.03
ASEI	2004	41,220	22,544	129	135,265	104.50	174.17
ASEI	2005	36,751	18,772	130	159,564	94.35	144.29
ASEI	2006	128,713	25,824	145	225,963	109.12	177.71
ASEI	2007	139,899	26,766	152	234,201	108.19	176.20
ASEI	2008	173,841	30,523	153	228,921	108.75	199.37
Fund. Campo	2004	136,066	190,402	701	634,672	142.89	271.50
Fund. Campo	2005	137,988	214,173	723	713,910	155.89	296.20
Fund. Campo	2006	78,844	241,764	913	886,468	153.26	264.73
Fund. Campo	2007	249,116	464,532	1,035	1,548,439	213.81	449.00
Fund. Campo	2008	305,853	529,269	1,204	1,720,124	190.53	439.69
Funsalde	2004	-47,991	122,374	618	489,494	83.42	198.13
Funsalde	2005	9,740	99,093	580	545,012	89.48	170.82
Funsalde	2006	54,322	121,332	557	727,993	104.48	217.67
Funsalde	2007	9,692	98,130	497	785,037	117.11	197.63
Funsalde	2008	4,113	100,098	497	750,737	100.80	201.60
PADECOMSM	2004	-404,780	504,075	1,491	1,512,224	78.00	338.00
PADECOMSM	2005	-361,411	475,322	1,509	712,983	55.59	315.00
PADECOMSM	2006	-316,681	321,830	1,061	804,575	65.96	303.40
PADECOMSM	2007	52,432	179,448	1,001	538,345	76.82	179.25
PADECOMSM	2008	113,717	318,627	1,160	716,911	79.74	274.67
Fademype	2004	17,841	44,882	413	493,707	62.89	108.64
Fademype	2005	22,584	52,368	456	576,049	66.53	114.91
Fademype	2006	28,587	49,956	473	199,824	63.35	105.58
Fademype	2007	25,945	69,588	597	255,157	64.15	116.64
Fademype	2008	39,190	83,219	648	332,877	44.00	128.33

DR. JORGE ERNESTO PEÑA VILLACORTA

FORMACIÓN PROFESIONAL

- *Licenciado en Economía, de la Universidad Centroamericana “José Simeón Cañas”. UCA.*
- *Maestría Ejecutiva en Administración de Empresas en el Instituto Superior de Economía y Administración de Empresas ISEADE/FEPADE. Graduado con honores Cum Laude.*
- *Posgrado en Mercadeo de ISEADE/FEPADE.*
- *Doctor en Teología de Latin University of Theology, California, USA.*
- *Doctor en Economía, Universidad Autónoma de Baja California, México.*

Experiencia del autor:

- *Docente impartiendo clases por más de 23 años, en las áreas de microeconomía, macroeconomía, desarrollo económico, mercadeo, administración, negociaciones comerciales, planificación y gerencia estratégica, a estudiantes de pregrado y maestrías. Consultor de estudios técnicos de factibilidad económico financiera. Director y gerente general de varias empresas del sector privado y público.*



Este libro se imprimió
en Talleres Gráficos UCA,
en el mes de enero de 2011
la edición consta de 500 ejemplares.