

El motivo de lucro en las microfinanzas: un estudio con instituciones mexicanas

Luis Alfredo Castillo Polanco
Profesor de tiempo completo
Departamento de Economía y Finanzas
Universidad de Quintana Roo
acastillo@uqroo.mx

Fecha de recepción: 30 de junio de 2010
Fecha de aceptación: 28 de febrero de 2011

RESUMEN

Existen dos tipos de instituciones de microfinanzas (IMF) claramente diferenciables: aquéllas cuya existencia y accionar se orientan a la maximización de la ganancia y aquéllas que se conciben, a sí mismas, como organizaciones con fines sociales promotoras del bienestar. Existen opiniones encontradas en torno a cuál de estos tipos de IMF debe ser favorecido. En México, el lucro se ha mostrado como un incentivo capaz de lograr un crecimiento exponencial en el alcance y concentración de las IMF; sin embargo, su desempeño en términos de eficiencia y productividad no es claro. En el presente trabajo, con un panel que cubre el periodo 2004-2008 para 31 instituciones de microfinanzas en México, se contrasta el desempeño de las IMF altruistas con aquellas buscadoras de ganancia, especialmente las que concentran la oferta en el mercado. Los principales resultados obtenidos indican que el motivo lucro, en especial en las IMF de mayor tamaño, se manifiesta en mayores costos operativos y en poder de mercado que les permite aplicar tasas de interés más elevadas sin significativos incrementos en el monto del crédito promedio.

Palabras clave: microfinanzas, rentabilidad, microempresas, comportamiento-económico, México.

Clasificación JEL: G21, D03, C20

ABSTRACT

There are clearly two distinctive types of Microfinance Institutions (MFIs): those that pursue profits and these make sense to their existence and guide their actions; and those that conceive of themselves as organizations with social purposes promoting welfare. There is a current controversy regarding the institutional type that must be favored. In Mexico, profits have shown to be an incentive capable of achieving an exponential growing in the scope and concentration of MFIs. However, the achievement of these institutions in terms of efficiency and productivity is not clear. In this paper, by using a panel that covers 31 microfinance institutions during 2004-2008, the achievement of the altruist MFIs is contrasted with that of those MFIs profit oriented, especially with those which concentrate the supply in the market. The main findings suggest that the profit motive, especially in the larger MFIs, is manifested in higher operative costs and in market power, which allow them to apply higher interest rates without significant increase in the amount of average credit.

Keywords: microfinance, profitability, microenterprises, economic behavior, Mexico.

JEL Classification: G21, D03, C20

1. INTRODUCCIÓN

Las microfinanzas constituyen un movimiento social que pretende contribuir a la lucha contra la pobreza y la inequidad de género a través de la prestación de servicios financieros a la gente pobre (en ocasiones acompañados de otro tipo de servicios). Al interior de este movimiento compiten dos visiones en torno al incentivo que debe detonar y conducir el accionar de una institución de microfinanzas (IMF). Por un lado, la visión original del fundador paradigmático del movimiento, Mohamad Yunus, que sostiene que las IMF deben operar en la búsqueda del beneficio de los individuos que se desea apoyar, esto es, que si bien las IMF deben procurar la autosuficiencia financiera, su accionar no debe ser guiado por la búsqueda de la máxima ganancia. Por otro lado, la visión dominante en Latinoamérica postula que las IMF deben orientarse a obtener la máxima ganancia; que la búsqueda del beneficio, de manera indirecta, las conducirá a llevar servicios financieros a más personas y que, de esta forma, se incide en el combate contra la pobreza de manera sostenible, es decir, sin depender de subsidios o apoyos gubernamentales para su expansión.

En efecto, desde la visión dominante el motivo lucro es la pieza clave en el éxito de las microfinanzas. Se afirma que el motivo lucro, al operar en mercados sin intervención estatal, garantiza eficiencia, sostenibilidad y, sobre todo, el mayor alcance posible. Desde esta visión, la competencia entre buscadores de ganancia operaría como el mecanismo inductor de la eficiencia, y las ganancias obtenidas serían como la fuente de fondeo que garantiza la continuidad con independencia del presupuesto público o de la voluntad de algún donador. Pero, aún más importante, para este enfoque, el motivo lucro produciría los recursos para financiar la constante expansión de la oferta de microcréditos y otros servicios financieros para los pobres. Dada la convicción de que la oferta de servicios financieros contribuye al alivio de la pobreza, la expansión máxima de su oferta, financiada por las ganancias, extendería el alivio a la pobreza al máximo posible.

En México, si bien no existen indicios del impacto positivo de las microfinanzas en el abatimiento de la pobreza, sí es claro el éxito del motivo

lucro en la expansión de la oferta de servicios microfinancieros a la gente de los estratos de ingresos más bajos. La enorme expansión se ha dado principalmente a través de unas cuantas instituciones que concentran el grueso del mercado. Pero, a diferencia del caso paradigmático referido por los promotores, donde las IMF operan aisladas en lugares remotos prestando servicios financieros y no financieros a la gente más pobre, en México las IMF compiten también en mercados urbanos, al cubrir con sus sucursales decenas de ciudades y lograr que sus carteras de crédito alcancen, en algunos casos, cientos de millones de pesos.

Si bien la política de promoción del lucro ha sido exitosa para expandir el mercado de las microfinanzas en México, su expansión no se manifiesta en contratos que permitan a los microempresarios pobres disfrutar de crédito en términos competitivos con otros empresarios; los microempresarios que son financiados por las IMF pagan tasas de hasta 500% mayores a otros empresarios con acceso a programas de gobierno o al mercado financiero principal.

Asimismo, la expansión del mercado podría indicar que la búsqueda de ganancia ha logrado hacer más eficientes a las organizaciones oferentes de servicios, en especial a las instituciones de mayor tamaño. Sin embargo, recientes análisis del mercado de las microfinanzas indican que la estrategia seguida por las IMF motivadas por el lucro no es la de competir por precio (eficiencia) —lo que redundaría en el esperado beneficio para sus clientes— sino la de orientarse hacia la diferenciación de producto con el fin de obtener poder de mercado e imponer tasas más altas.

En México, las grandes organizaciones buscadoras de ganancia comparten el mercado de las microfinanzas con organizaciones sin fines de lucro, que suelen ser de menor tamaño. La presencia de organizaciones sin fines de lucro podría llevar a pensar que este tipo de instituciones opera también como un mecanismo de contención del poder de mercado de los grandes oferentes pro lucro, en beneficio de los micronegocios que se desea impulsar. No obstante, la literatura más reciente (se detalla en la siguiente sección) propone que la presencia de agentes que no persiguen el lucro ha sido aprovechada por las IMF grandes que dominan el mercado

y que persiguen el lucro para trasladar a las instituciones altruistas los costos de búsqueda y monitoreo. De esta manera, la presencia de IMF altruistas podría no ser un factor de contención del poder de mercado de los grandes oferentes.

Asimismo, la literatura reciente también manifiesta la preocupación por la eficiencia en términos de costo de cada uno de estos tipos de organización Merslan (2009) pionero en esta diferenciación, encuentra que los costos asociados a la propiedad con fines de lucro podrían ser mayores que los costos de las organizaciones con fines altruistas.

Basados en la información publicada por la principal asociación de instituciones de microfinanzas en México, Prodesarrollo, en el presente artículo aportamos evidencia en torno a la eficiencia de la política del financiamiento a micronegocios basada en el lucro; evaluamos si el amplio alcance y el dominio de las IMF maximizadoras de ganancia van acompañados de menores tasas y mayor eficiencia que sus contrapartes que declaran operar por motivos altruistas o si, por el contrario, como indican las teorías más recientes, la concentración ha generado poder de mercado que es utilizado para financiar la relativamente menor eficiencia de las grandes IMF buscadoras de ganancia. En la siguiente sección se presentan la literatura sobre microfinanzas en torno a la problemática que aquí se aborda, los resultados obtenidos, así como los procedimientos seguidos se presentan en los apartados tres y cuatro; como es costumbre, se cierra con la sección de conclusiones.

2. GANANCIA Y SOSTENIBILIDAD EN LAS MICROFINANZAS

2.1 Microfinanzas como un movimiento a favor del desarrollo económico y social

La caída del muro de Berlín (noviembre de 1989) simboliza el derrumbe del régimen socialista en Europa y el final de la llamada “guerra fría”. En términos político-económicos se interpretó como la victoria del mercado, como mecanismo para la asignación de recursos, sobre el Estado. Sin embargo, esta victoria política no dejaba en claro cómo el mercado

podría enfrentar los problemas sociales. A principios de los noventa en Estados Unidos e Inglaterra llegan al poder gobiernos con visión moderada, que proponen enfrentar los problemas sociales de las economías de mercado: desempleo, deterioro ecológico, pobreza, segregación por sexo o raza, entre otros, mediante políticas que utilizan al mercado como instrumento.

A la intención de comprometerse con los problemas sociales, pero con respuestas orientadas al mercado, se le llegó a denominar la “tercera vía” (Schreiner y Morduch, 2002). Las microfinanzas son paradigmáticas en este sentido. A problemas como el desempleo, la pobreza y la segregación a mujeres, se propone una respuesta de mercado: ofrecerles servicios financieros; no dar el “pescado”, sino prestar dinero para que compren instrumentos y puedan “pescar” en el mercado por sí solos al crear microempresas. La idea raíz es que, mediante la prestación de servicios financieros, especialmente pequeños montos de crédito destinados a impulsar la inversión en activos o capital de trabajo en pequeños negocios o autoempleo (micronegocios), es posible coadyuvar para que personas que ahora viven en la pobreza puedan salir de ella o, al menos, no empeorar su situación (Morduch, 1999). La denominada “promesa de las microfinanzas” sostiene que: ...En esencia, el acceso a servicios financieros permite a los pobres construir su propio camino para salir de la pobreza (CGAP, 2007:1). Esta idea es impulsada por múltiples instituciones públicas y de fomento, también es defendida por prestigiados académicos (Armendariz de Aghion y Morduch, 2005; González, 2002, por ejemplo).

Las microfinanzas, originadas a finales de los setenta y principios de los ochenta, encajaban perfectamente en la “tercera vía”. El entusiasmo con el que en la década de los noventa se recibió al microcrédito se manifestó en la constitución de múltiples agencias promotoras, en un creciente flujo de donaciones de organizaciones altruistas y en el triunfalismo, en la primera década del siglo XXI, cuando Naciones Unidas declara a 2005 año internacional del microcrédito y en 2006 se otorga el Premio Nobel de la Paz al ícono fundador de las microfinanzas: Dr. Mohammad Yunus, fundador del Grameen Bank (primer banco considerado de microfinanzas).

2.2 Debate en torno a las características institucionales: lucro o no lucro

Existen dos posturas claramente diferenciables en torno a los orígenes del enorme crecimiento de las microfinanzas: la primera, dominante en América Latina, observa con satisfacción el papel de la tecnología crediticia en la creación de productos financieros y los correspondientes mercados (González, 2002). Esta perspectiva resume el éxito de las instituciones de microfinanzas de la siguiente manera: el desarrollo y consolidación de las IMF han mostrado que otorgar crédito a las microempresas es rentable, así como la presencia de un amplio mercado potencial en el cual el riesgo crediticio puede ser controlado (Marulanda, 2007). La argumentación pro ganancia se fundamenta en los supuestos de la teoría convencional del intercambio estático y en la teoría neoclásica del desarrollo (Castillo, 2009).

La segunda perspectiva, la de Yunus, afirma que el éxito obedece a la creación de organizaciones sin fines de lucro, cuyo objetivo es directamente ayudar, mediante el crédito, a superar problemas como la pobreza y el sojuzgamiento de la mujer, y no un resultado indirecto de la búsqueda de ganancia:

Ahora, cuando nosotros pensamos en negocios, pensamos en empresas que están dedicadas a hacer dinero —a maximizar ganancias. Para mí, esa es una definición muy estrecha de la gente como participante económico. Los seres humanos son mucho más complejos para ser solo instrumentos para hacer dinero. Entonces, yo empecé a imaginar otra dimensión —una dimensión donde los seres humanos desean ser útiles a otras personas, para crear un nuevo tipo de mundo a través de la actividad económica. Esto requiere un nuevo tipo de negocio —uno que yo llamo negocios sociales (Yunus, 1999: 265; traducción propia).

Yunus no es un teórico, sino un hombre de acción que afirma a partir de sus resultados. No obstante, en su libro *Creating a World Without Poverty, Social Business and the Future of Capitalism* (2007) presenta su ideario y detallados ejemplos de empresas sociales.

2.3 Instituciones de microfinanzas (IMF): sostenibilidad y tipos

Las primeras organizaciones de microcrédito fueron organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro, en la actualidad muchas de ellas aún lo son. Al ser organizaciones no lucrativas, la capitalización inicial de las IMF se realiza mediante donaciones de instituciones filantrópicas y organismos de promoción. De hecho: el microfinanciamiento está guiado por el subsidio. Sin él, las microfinanzas serían desconocidas (Von Pischke, 2007: 139).

Las instituciones promotoras (Naciones Unidas, Banco Mundial, Banco Interamericano de Desarrollo, entre otros) y diversos analistas de las microfinanzas, observaron que la dependencia de los subsidios hace frágiles a las IMF (véase Jackelen y Rhyne, 2003) y sesga la asignación de los créditos (Adams, 1987), pues la continuación de sus operaciones depende de la voluntad y capacidad de los benefactores, en especial si se trata del Estado. Así, impulsaron la idea de que las IMF deberían orientarse a la generación de ganancias cuya reinversión fuera fuente de financiamiento y a la incorporación de socios capitalistas motivados por la expectativa de ganancia enunciada (CGAP, 2007). Surgen entonces IMF que persiguen la ganancia como fin y, por tanto, el mayor alcance posible.

2.4 El crédito grupal y a las mujeres, en ambos enfoques

Los primeros experimentos con microcréditos que realizó Yunus y su equipo en Bangladesh mostraron que prestar a los individuos organizados en grupos de deudores solidarios genera incentivos en pro del cumplimiento del pago de los créditos. Esto ha sido explicado teóricamente por Stiglitz (2005). Asimismo, Yunus (1999) afirma que el crédito grupal también genera beneficios colaterales a los miembros del grupo: las condiciones de corresponsabilidad incentivan la conformación de lazos comunitarios, la pertenencia y la responsabilidad compartida generan un sentimiento de autovaloración; asimismo, el crédito solidario crea la posibilidad de conformar grupos con los sectores más vulnerables en una sociedad (artesanos, mujeres indígenas, etc.). En México, por ejemplo, el Centro de Apoyo al microempresario (CAME), dedicado a la promoción de grupos de ahorro y crédito, afirma que: ...CAME se concibe a sí mismo como una institución impulsora del desarrollo y no como simple promotora de grupos mediadores entre ahorro y préstamo... (Zapata *et al.*, 2004: 19).

Otro rasgo característico de la mayoría de las IMF es prestar preferentemente a mujeres. Al respecto, Yunus (1999) es enfático al afirmar que la orientación del microcrédito a las mujeres no se hizo pensando en que ellas son mejores en el cumplimiento, sino que fue una acción explícitamente pensada para enfrentar las terribles condiciones de opresión que la mujer musulmana en Bangladesh padecía. Así, una IMF no lucrativa, a diferencia de una IMF que percibe el lucro, utiliza la metodología del grupo solidario, y da preferencia a mujeres no solo como instrumento en la creación de incentivos al cumplimiento de las obligaciones contractuales, sino como un instrumento para la consecución de beneficios sociales.

2.5 Servicios no financieros y ganancias

Las IMF no lucrativas suelen limitar sus servicios financieros al ahorro y préstamo, pero, a cambio, complementan su oferta con servicios no financieros, como los de capacitación para el trabajo, manualidades, servicios de salud comunitarios, entre otros. Las instituciones pro ganancia suelen incorporar otros servicios financieros más lucrativos, como son la administración de remesas y la venta de seguros para los “pobres”. Asimismo, la búsqueda de ganancias ha motivado la emergencia del microcrédito individual que incorpora “nuevos” mecanismos que crean incentivos al repago (Gonzalez y Villafani, 2007). Sin embargo, en el caso del microcrédito individual, la búsqueda de ganancia lleva a que los beneficios sociales de la conformación de grupos sean desechados, pues sólo se ve al grupo como un instrumento para evitar conductas tipificadas, como riesgo moral, y, en tanto, garante de la rentabilidad.

2.6 Los costos del microcrédito

A pesar de su prometedor inicio, el estado actual de la tecnología del microcrédito aún no es óptimo; los montos son muy pequeños y su precio (tasa de interés) es muy alto. En México las tasas de interés que se aplican en microcréditos, en muchos casos, llegan a superar el 100% anual¹. Esto, sin embargo, no merma el entusiasmo de los partidarios de la motivación pro lucro de las IMF (CGAP, 2008), pues afirman

¹ En las páginas Web de algunas de estas instituciones se presenta el costo anual promedio total (CAT). Algunos de ellos pueden llegar a ser superiores del 300%. Por discreción, no señalamos casos y solo invitamos al lector interesado a hacer este seguimiento.

que —dado que la participación en microfinanzas es puramente voluntaria— es razonable concluir que para los participantes el intercambio debe ser costo-efectivo (Sundaresan, 2008: 8). Es decir, suponen un mercado competitivo con demanda elástica donde el precio es determinado tanto por la oferta como por la demanda. Sin embargo, como adelante veremos, algunos autores han observado que el accionar estratégico de las IMF las lleva a la diferenciación de producto y al acopio de poder de mercado.

Respecto al costo del microcrédito, Armendariz y Morduch (2005), y para el caso de México, Simón (2000), sostienen que el precio del microcrédito se ubica por debajo del que exigen los usureros. Desafortunadamente, no se conoce la diferencia entre las tasas aplicadas por las IMF y la de los usureros, pero sí se sabe que los diferenciales que cobran las IMF en México se ubican muy por encima de las tasas que cobran los mercados orientados a otro tipo de clientes.

Las altas tasas que cobran y los pequeños montos que ofrecen las instituciones de microfinanzas en México representan limitantes enormes a los tipos de proyectos que los empresarios de pocos recursos pueden emprender² y, sobre todo, a su capacidad competitiva, al tener que enfrentar costos financieros muy superiores al resto de agentes económicos. No obstante, los analistas de la corriente pro lucro opinan que la inexistencia de una tendencia a incrementar los montos prestados no es un problema. Por el contrario, afirman que un incremento en el monto promedio del microcrédito indicaría un cambio de misión; esto es, que las IMF en lugar de atender a los pobres estarían atendiendo a sectores de mayor ingreso (Cotler y Rodríguez, 2008). Esta aseveración tiene como supuesto central que el tamaño del préstamo es señal inequívoca del mercado en el que se participa. Sin embargo, la validez de tal supuesto se limita al caso extremo de una tecnología del crédito absolutamente inmóvil y linealmente basada en garantías (o en el ingreso corriente del prestatario), que opera en un mercado perfectamente competitivo. La visión opuesta puede resultar pertinente: un incremento en el crédito promedio puede ser resultado de innovaciones tecnológicas que se manifestarían, en el caso

² El problema de las discontinuidades en la función de producción fue señalado por McKinnon (1974).

de un mercado competitivo, en una mayor cantidad de riesgo absorbido (trasladado vía *hedging* y/o diversificación) que daría como resultado menores tasas de interés o montos relativamente mayores; es decir, una relación riesgo-rendimiento más favorable para el prestatario.

Una tasa de interés más baja y un monto de crédito promedio superior también podrían ser resultado de una nueva fuente de fondeo, que se cristaliza en una relación riesgo-beneficio más favorable para la IMF. Por ejemplo, en el caso de México (Castillo y Sansores, 2009) el gobierno ha decidido apoyar a las IMF con financiamiento. La expansión, la competencia y la presencia de IMF altruistas podrían inducir eficiencia, y ésta, menores tasas y mayores montos en los microcréditos. Desafortunadamente, algunos analistas del mercado de microcrédito indican que podría no ser así. Veamos.

2.7 Competencia entre buscadores de ganancias y altruistas

El mercado de las microfinanzas en México, igual que el de muchos otros países, se caracteriza por la presencia de IMF que no persiguen el lucro y operan en las mismas localidades que las instituciones pro lucro. Casini (2008) analiza las estrategias de las IMF altruistas y las buscadoras de ganancia en un mercado donde conviven ambos tipos; encuentra que, en equilibrio, una IMF maximizadora de ganancia es capaz de extraer el máximo beneficio de, al menos, un tipo de prestatario. De esta forma, las IMF se especializan en una clase de contrato dirigido a un tipo específico de prestatario, para obtener el máximo beneficio. Dicha especialización también fue encontrada mediante el análisis de dos instituciones de microcrédito grandes en Bolivia (Navajas, Conning y González, 2003). Las IMF altruistas, por otra parte, operan reduciendo los costos de búsqueda y selección de las IMF pro lucro, lo que atrae una clase especial de prestatarios, posiblemente los menos rentables. En México, la reciente fusión de Financiera Independencia con Finsol, la consecuente especialización en microcrédito individual de la primera y en crédito grupal de la segunda podría ilustrar este efecto. La competencia en el mercado de las microfinanzas parece orientarse a la conformación de nichos donde unas cuantas IMF dominan e imponen condiciones a los microempresarios demandantes de estos créditos.

Como complemento, en un trabajo pionero Mersland (2009) identifica y analiza los costos derivados de cada tipo de tenencia en las IMF: la propiedad de tenedores de acciones, buscadores de ganancia, y aquella en que los propietarios no la buscan como son las ONG y las cooperativas. Su análisis y revisión empírica indican que la estructura de costos de tales instituciones tiende a ser diferente; que los costos relacionados con los contratos de mercado se inclinan a favorecer a las IMF altruistas (por ejemplo, los costos de búsqueda de información). En cambio, los costos relacionados con la propiedad y la toma de decisiones tienden a favorecer a las sociedades buscadoras de ganancia (por ejemplo, los costos de agencia). Dado que ambos tipos de instituciones tienen ventaja en algún costo, Merslan (2009) considera que es recomendable impulsar ambas.

3. MERCADO DE LAS MICROFINANZAS EN MÉXICO

La historia de las microfinanzas en México, como señala en Zapata y Flores (2003), puede articularse con la política de desmantelamiento de la banca de desarrollo, la cual juega un papel central en el financiamiento del desarrollo hasta mediados de los años ochenta. Ante el deterioro de la capacidad operativa de esta banca, en especial en el sector rural al seguir las tendencias mundiales, referidas al inicio del trabajo, en México surgen las primeras iniciativas para conformar instituciones de microfinanzas. La institución representativa del surgimiento y evolución de las microfinanzas es el actual banco Compartamos, que surge a principios de los años noventa como una ONG sin fines de lucro, denominada “gente nueva”. Ésta crece y se transforma en Sociedad Financiera de Objeto Limitado; para 2006 logra convertirse en el enorme banco Compartamos, S.A., institución de banca múltiple. Desde luego, no todas las decenas de organizaciones de microfinanzas surgidas desde principios de los noventa han tenido el éxito de Compartamos; algunas han desaparecido y otras muchas conservan presencia en el ámbito regional o local. Sin embargo, la búsqueda de ganancia, en el caso de México, ha originado también el surgimiento de otros oferentes de gran tamaño como Finsol, Financiera Independencia y Banco Azteca.

En su página introductoria, ProDesarrollo (2009), la principal asociación de IMF en México, afirma que: Actualmente, sus miembros suman noventa y un organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de mil setenta sucursales en todo el país a más de dos millones, doscientas mil personas, de las cuales 79% son mujeres.

En el mercado mexicano de las microfinanzas conviven decenas de pequeñas instituciones con otras pocas de grandes dimensiones; instituciones con fines de lucro e instituciones con fines sociales; instituciones que ofrecen servicios no financieros (sociales) y banca privada cuyas acciones cotizan en bolsa. Muchas de estas instituciones están afiliadas a ProDesarrollo.

Para realizar el estudio del mercado de las microfinanzas utilizamos los datos dados a conocer públicamente por ProDesarrollo;³ fue posible recopilar de su página web la información financiera de 35 instituciones afiliadas para el periodo 2004-2008. Esta información se complementó con la publicada por las propias IMF en sus páginas web. Las instituciones incluidas en la muestra operan en decenas de ciudades y atienden a cientos de miles de clientes a la largo del país.

La definición y nombres clave (nemónicos) de las variables disponibles se presentan en el anexo 1 “Indicadores”. En la mayoría de los casos no se cuenta con información para todos los años del periodo considerado, por lo que nuestra muestra se organiza como un panel no regular que comprende 99 observaciones de 31 instituciones de microfinanzas.⁴

³ La red de organizaciones de microfinanzas mexicanas ProDesarrollo (2009) se define a sí misma de la siguiente manera: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa, A.C. es una red nacional de instituciones proveedoras de servicios financieros que buscan contribuir al desarrollo económico y al combate de la pobreza, mediante la asignación de créditos eficientes, servicios de ahorro, asesoría y capacitación de la población que vive en condiciones de pobreza, como parte de un proceso de apoyo para un desarrollo sostenible.

⁴ Los datos de cuatro instituciones, ubicadas en el estrato medio, fueron retiradas de la muestra por presentar comportamientos absolutamente fuera de rango y que, por su composición, obscurecen el contraste por tamaño y disposición al lucro.

3.1 Clasificación por disposición al lucro

Tres criterios básicos fueron utilizados para distinguir las IMF con fines de lucro de aquéllas que se proponen fines sociales: declarar en sus propósitos, explícitamente, no perseguir fines de lucro; estar constituida como sociedad civil o asociación civil y ofrecer servicios no financieros. La regla de decisión fue, simplemente, que aquella IMF que cumpliera con al menos uno de estos atributos, se le definiría como IMF que no persigue fines de lucro.

3.2 Clasificación por tamaño y concentración del mercado

Utilizamos como variable representativa del tamaño de la institución el monto de total su activo, “MTotAct” descrita en el anexo 1. Para fines de comparación y clasificación tomamos el valor real del activo promedio en el periodo 2004-2008 y consideramos los siguientes criterios:

Cuadro 1
Clasificación de IMF en relación con su activo total

<i>Rango</i>	<i>de</i>	<i>a</i>	<i>Unidades (IMF)</i>
G: Gigantes	1,818,775,542	3,385,854,939	2
H: Grandes	251,696,145	1,818,775,542	4
M: Medios	60,000,000	251,696,145	9
P: Pequeños	25,000,000	60,000,000	10
CH: Muy pequeños	4,730,318	25,000,000	10

Fuente: Elaboración propia con datos de ProDesarrollo

Si consideramos la información ofrecida por ProDesarrollo como una muestra representativa del mercado de las microfinanzas en México, puede afirmarse, con certeza, que se trata de un mercado excesivamente concentrado; el índice Herfindahl-Hirschman es de 21.8 —se considera que cualquier valor por encima de 1.8 indica alta concentración.

3.3 Sondeo del comportamiento de las variables de interés

Una vez clasificadas las IMF de nuestra muestra, estudiamos la presencia de comportamientos diferenciados en los grupos con el uso de pruebas ANOVA. Para este primer acercamiento, en la búsqueda de comportamientos

diferenciados por tamaño y disposición al lucro optamos por trabajar con valores promedio del periodo 2004-2008 de cada institución, pues nos permite hacer comparaciones con base en una sola observación por cada institución y, de esta forma, perfilar las pruebas que, al utilizar el total de información de la base de datos (panel desbalanceado), se presentan en la siguiente sección.

3.4 Pruebas agrupadas por tamaño

Deseamos evaluar la posibilidad de comportamiento diferenciado en costo del crédito o tasa activa, aproximado por la tasa implícita (TasaImplic –ver definición en anexo 1); en los montos prestados, aproximado por el crédito promedio (PrestProm –ver anexo 1); en la eficiencia operativa, aproximada por el costo de operación promedio por cliente (RCtoOPCtes, ver anexo 1) y la tasa de ganancia, aproximada por la razón de ganancias a total de activo (RGanaAct, ver anexo 1).

Cuadro 2
IMF agrupadas con base en el tamaño

Tamaño	N	PrestProm		TasaImplic *		RGanaAc		RCtoOPCtes	
		Media	Desv. estándar	Media (%)	Desv. estándar. (%)	Media (%)	Desv. estándar. (%)	Media	Desv. estándar
Chico	23	3,681	1,881	60	18	-8.30	36.70	2,124	2,027
Medio	6	5,247	2,778	83	11	-4.20	15.30	4,471	3,812
Grande	2	4,683	38	79	1	23.80	6.60	1,626	313
Total	31	4,049	2,074	65	19	-5.50	33.00	2,546	2,524
Prueba ANOVA		2.1.		2.2.		2.3.		2.4.	

Nota: * diferencia entre las medias significativa con 90% de confianza.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ProDesarrollo

La prueba ANOVA (véase anexo 2, prueba 2.1) indica que no es posible rechazar la hipótesis de que las medias son iguales. Tenemos indicios para pensar que las IMF de descomunal tamaño no ofrecen créditos promedio mayores que el resto de sus pequeñas colegas.

En cambio, con respecto a la tasa de interés que cobran, aun cuando sólo disponemos de la tasa implícita (que desde luego es mucho menor a la tasa promedio aplicada en contrato y del costo total incluidas comisiones), las diferencias que se pueden observar en el cuadro 4 sí son estadísticamente significativas (de acuerdo con la prueba ANOVA 2.2. presentada en el anexo 2).

Esperábamos que la diferencia en la ganancia (medida sobre activos o capital) entre grupos fuera significativa, en especial porque las IMF gigantes presentan ganancias promedio positivas, mientras que el resto sufre pérdidas. Sin embargo, las diferencias observadas no resultan estadísticamente significativas (véase anexo 2, prueba 2.3.).

Las provisiones para riesgo no presentan diferencias significativas; tampoco el índice gasto total sobre activo las presenta entre los grupos. Asimismo, aun cuando el costo operativo por cliente es menor para las IMF gigantes, la diferencia no es lo suficientemente relevante para rechazar la hipótesis de que las medias son iguales entre los grupos (anexo 2, prueba 2.4.). Así, nuestro primer sondeo indica la posible presencia de poder de mercado que permite a las grandes IMF establecer tasas aún mayores.

3.5 Pruebas agrupadas por disposición al lucro

Igual que cuando agrupamos por tamaño, al conjuntar por disposición o no al lucro, la diferencia en el monto promedio de los créditos, presentada en la cuadro 5, no resulta significativa (ver anexo 2 prueba 2.5). En cambio, la diferencia en tasas de interés aplicadas promedio (aproximadas por la tasa implícita) sí es estadísticamente significativa (anexo 2, prueba 2.6). Esto indica que, posiblemente, la intención de no lucrar sí se manifiesta en menores tasas de interés.

Cuadro 3
IMF agrupadas con base en su disposición al lucro

	N	PrestProm		TasaImplic *		RCtoOPCtes *	
		Media	Desv. típ.	Media (%)	Desv. típ. (%)	Media	Desv. típ.
<i>Nolucro</i>							
Sin fines de lucro	14	3,423	1,668	58	17	1,628	975
Con fines de lucro	17	4,564	2,275	71	18	3,303	3,135
Total	31	4,049	2,074	65	19	2,546	2,524
Prueba ANOVA		2.5.		2.6.		2.7.	
Nota: * diferencia entre las medias significativa con 90% de confianza.							

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ProDesarrollo

En el cuadro 3 también se observa que, igual que ocurre con la agrupación por tamaño, cuando concentramos por la intención o no de lucro, los costos operativos por cliente son diferentes (anexo 2, 2.7). En este caso, las IMF que no buscan ganancias tienen menores costos operativos por cliente. De hecho, el costo operativo por cliente de las IMF sin fines de lucro es similar al de las IMF gigantes, lo cual permite proponer que, posiblemente, las ventajas en costos asociados a la tenencia de grandes instituciones buscadoras de ganancias no compensan las ventajas en costos asociados a contratos de las pequeñas instituciones altruistas.

3.6 Pruebas agrupadas en tamaño y disposición al lucro

Cuando combinamos las características de tamaño y disposición al lucro se forman cinco grupos (el grupo de IMF no orientadas al lucro —o sociales— y de gran tamaño no presenta ningún caso). El cuadro 4 muestra los montos promedio del crédito para cada uno de los grupos que se conforman. La diferencia observada entre las medias es significativa (anexo 2, prueba 2.8). Lo mismo ocurre con la tasa de interés (al usar TasaImplic como *proxy* —anexo 2, 2-9).

Cuadro 4*IMF agrupadas con base en su tamaño y disposición al lucro combinados*

Combinación	N	PrestProm *		TasaImplic *		RCtoOPCtes *	
		Media	Desv. típ.	Media (%)	Desv. típ. (%)	Media	Desv. típ.
Social-Chico	12	3,571	1,754	54	13	1,640	1,059
Social-Medio	2	2,535	682	85	16	1,556	53
Mercantil-Chico	11	3,801	2,091	66	20	2,653	2,686
Mercantil-Medio	4	6,602	2,314	82	11	5,929	3,965
Mercantil-Grande	2	4,683	38	79	1	1,626	313
Total	31	4,049	2,074	65	19	2,546	2,524
Prueba ANOVA		2.8.		2.9.		2.10	

Nota: * diferencia entre las medias significativa con 90% de confianza.

Fuente: Elaboración propia con base en datos de ProDesarrollo

También puede observarse en el cuadro 4 que, en el caso extremo, el de las IMF maximizadoras de beneficio de gran tamaño y las IMF pequeñas y altruistas, los diferentes costos, a los que por su naturaleza opuesta incurren, tienden a compensarse. Sin embargo, el costo de operación por cliente promedio de cada grupo es estadísticamente diferente (anexo A2, 2-10).

4. EVALUACIONES CON EL CONJUNTO DEL PANEL

Los primeros sondeos indican la posibilidad de que la gran concentración del mercado de los servicios financieros para los pobres, inducida por el motivo lucro, se proyecte en la capacidad de que los participantes de mayor tamaño y con fines de lucro impongan las tasas de interés mayores que el resto de los participantes, para trasladar a los prestatarios los mayores costos en que incurren. En esta sección se presentan las pruebas basadas en las técnicas estándar de datos panel aplicadas a nuestra muestra.

Un modelo de regresión con datos panel se representa de la siguiente manera: $Y_{it} = \alpha_{it} + X_{it} \beta + \mu_{it}$; donde los subíndices, $i = 1, \dots, N$ se refieren a las unidades de corte transversal (las IMF's en nuestro caso); $t = 1, \dots, T$, son los años (de 2004 a 2008); α es el conjunto de interceptos y β es el

vector de parámetros correspondientes a cada una de las K variables explicativas que conforman el conjunto de observaciones X , donde cada X_{it} representa la observación de la variable para la institución i en el año t .

Los modelos de panel difieren en la forma en que se definen los residuales. La alternativa que presentó los mejores resultados, en cuanto al cumplimiento de los supuestos, fue la de considerar el término de error como una variable aleatoria no observable, que varía entre individuos pero no en el tiempo.

El siguiente cuadro resume los resultados de las pruebas realizadas utilizando la tasa implícita como variable dependiente. Las variables endógenas son el tamaño de la IMF que se recoge, a partir de nuestra anterior clasificación, mediante una variable binaria: 1, si por su monto de activo pertenece al estrato denominado en el cuadro 1 “gigantes” o al de “grandes”, y 0 de otra forma. La variable lucro toma el valor 1 si la institución es de lucro y 0 si es altruista. De manera complementaria se definió la variable GdeLucro que combina ambas propiedades: si es grande y buscadora de ganancias toma el valor 1; de otra forma, 0. Utilizamos como variables de control la razón de gasto total respecto al total de activos (RGtoTot); el costo operativo por cliente (RCtoOPCte) y el total de activo (MTotAct). Las variables de control se pueden consultar en el anexo 1.

Las pruebas avalan la posibilidad de que el tamaño de la IMF sea un factor que influye en el cobro de mayores tasas de interés. También el motivo lucro podría estar interviniendo en la aplicación de mayores tasas, sin embargo, su impacto en las pruebas no es contundente. Lo que es claro, es que estas pruebas avalan la posibilidad de que, como resultado de la búsqueda del lucro, la concentración del mercado permita a unas cuantas IMF, a las de gran tamaño buscadoras de ganancia, la aplicación de mayores tasas de interés.

Cuadro 5
Pruebas con variable dependiente: *Tesalmplic*

	P.1.1	P.1.2	P.1.3	P.1.4	P.1.5	P.1.6	P.1.7
<i>Coefficientes</i>							
Tamaño	0.23194 (4.089665)**	0.23176 (4.159921)**	0.27532 (5.01694)**	0.24443 (4.19562)**			
Lucro	0.0992 (1.797604)*	0.08086 (1.468574)	0.094 (1.767725)*	0.11125 (1.959128)*	0.16952 (2.548457)**		
GdeLucro						0.18794 (3.297305)**	0.2507 (4.44049)**
RGtoTotAct		0.14171 (1.907331)*	0.37126 (3.986499)**		0.3525 (3.333762)**	0.20512 (2.70841)**	0.45499 (4.758107)**
RCtoOPCtes			-3.3E-05 (-3.70506)**	-9.4E-06 (-1.287818)	-2.8E-05 (-2.9390)**		-3.59E-05 (-3.8785)**
MTotAct					7.14E-12 (0.251591)		
(Constante)	0.56608 (13.62218)**	0.49862 (9.231717)**	0.43416 (7.983689)**	0.57886 (13.35125)**	0.48233 (7.357269)**	0.54408 (10.32658)**	0.48186 (9.17871)**
Cross-section random S.D. / Rho	0.12233	0.11986	0.11771	0.1251	0.16145	0.14805	0.14532
Idiosyncratic random S.D. / Rho	0.11606	0.11487	0.1044	0.11475	0.10519	0.11105	0.10129
R cuadrado	0.39704	0.4221	0.49279	0.40489	0.3425	0.24976	0.34327
Durbin- Watson stat	1.53435	1.52798	1.48493	1.53976	1.41739	1.55952	1.50302
Notas: los números entre paréntesis se refieren al valor t: ** significativo 5% y * significativo 10%. Método: Panel EGLS (Cross-section random effects); Período: 2004 2008; Cross-sections incluidas: 31; Total Observaciones en el panel (no balanceado): 91.							

Fuente: Elaboración propia

4.1 La productividad aproximada mediante el costo operativo por cliente

La literatura revisada mostró la posibilidad de que los costos de las IMF maximizadoras de ganancia y de mayor tamaño fueran superiores a los de aquéllas que persiguen fines altruistas. Al efecto, realizamos pruebas con nuestro panel y utilizamos como indicador de eficiencia la variable RCtoOPCtes (costos operativos/número clientes).

A continuación se presentan ocho pruebas que no rechazan dicha posibilidad.

Cuadro 6
Pruebas con variable dependiente: *RCtoOpCtes*

	P.2.1	P.2.2	P.2.3	P.2.4	P.2.5	P.2.6	P.2.7	P.2.8
<i>Coefficientes</i>								
Tamaño	1267(1.4646)	1274.393 (1.92146)*						
Lucro	1288 (1.5274)	398.9535 (0.608773)	1738.977 (2.1087)**	828.7058 (1.2895)	569.967 (0.8460)			
GdeLucro						1930.987 (3.7597)**	2431.89 (5.2166)**	2272.4 (4.6295)**
RGtoTotAct		6956.748 (8.3208)**		6947.765 (8.1785)*	7230.373 (8.2600)*	6670.138 (9.4595)**	6471.02 (10.2899)**	6612.2 (10.244)**
NoPrestatarios			-0.001411 (-0.7353)	0.000898 (-0.6113)	0.001088 (-0.7346)		-0.003051 (-2.497)**	-0.003 (-2.515)**
Sgrupal					1024.353 (-1.3937)			-495.2 (-1.0342)
(Constante)	1364 (2.1424)**	-1960.222 (-3.107)**	1619.392 (2.5662)**	1710.084 (-2.702)**	1413.081 (-2.098)**	-1617.2 (-3.409)**	-1481.5 (-3.602)**	-1368 (-3.188)**
Cross-section random S.D. / Rho	1931	1483.456	1976.17	1519.016	1534.911	1195.177	896.1218	908.98
Idiosyncratic random S.D. / Rho	1576	1201.676	1588.574	1211.969	1211.969	1146.952	1155.352	1155.4
R cuadrado	0.091	0.487201	0.074497	0.467614	0.478633	0.521864	0.570388	0.573
Durbin-Watson stat	1.7	1.606847	1.670612	1.545562	1.576472	1.543935	1.445615	1.4533
Notas: los números entre paréntesis se refieren al valor t: ** significativo 5% y * significativo 10%. Método: Panel EGLS (Cross-sectionrandomeffects); Período: 2004 2008; Cross-sections incluidas: 31; Total Observaciones en el panel (no balanceado): 91.								

Fuente: Elaboración propia

No hay pruebas de que la variable *tamaño*, independientemente de la disposición al lucro, influya en los costos operativos. La disposición al lucro no tiene un impacto robusto, pues si bien en la prueba P.2.1 su efecto es significativo, ante la presencia de otras variables su impacto desaparece. No obstante, el agrupamiento que combina a las grandes y pro lucro, no contradice la posibilidad de que el paso de una financiera pequeña y sin fines de lucro, a una más grande y con objetivos mercantiles, tienda a incrementar sus costos operativos por cliente y a reducir la productividad, probablemente por los asociados a costos de contratación, como ya se discutió. El tipo de contrato preferente (individual o colectivo), que se recogió en la variable *contrato*, no resultó significativo.

4.2 La ganancia

Nuestros datos muestran la probabilidad de que la búsqueda del lucro en las organizaciones dominantes del mercado no redunde en mayor productividad, ni en menores tasas de interés. La evidencia encontrada no avala la posibilidad de que las IMF que abastecen la mayor parte del mercado de las microfinanzas sean particularmente mejores para impulsar el desarrollo de pequeños negocios y combatir la pobreza. Analicemos, entonces, si su motivación básica la conduce a realizar mayores ganancias que aquellas IMF que no buscan el lucro.

Cuadro 7
Pruebas con variable dependiente: *RGanaAct*

	<i>P.3.1</i>	<i>P.3.2</i>	<i>P.3.3</i>	<i>P.3.4</i>
<i>Coefficientes</i>				
Tamaño	0.102968 (0.8638)	0.191895 (2.3586)**	0.183465 (2.448)**	
Lucro	-0.058985 (-0.5052)	0.030601 (0.3838)		
GdeLucro				0.043378 (0.564378)
RCtoOPCtes		-7.09E-05 (-11.022)**	-7.13E-05 (-11.078)**	-6.46E-05 (-9.0462)**
(Constante)	-0.060482 (-0.6816)	0.035666 (0.5853)	0.062074 (1.3454)	0.112313 (4.3714)**
Cross-section random S.D. / Rho	0.288369	0.196661	0.190537	fixed
Idiosyncratic random S.D. / Rho	0.132063	0.08554	0.0872	
R cuadrado	0.013609	0.557548	0.528945	0.936687
Durbin-Watson stat	1.433688	1.054327	1.024866	1.609926
Notas: los números entre paréntesis se refieren al valor <i>t</i> : ** significativo 5% y * significativo 10%. Método: Panel EGLS (Cross-sectionrandomeffects); Período: 2004-2008; Cross-sections incluidas: 31; Total observaciones en el panel (no balanceado): 91.				

Fuente: Elaboración propia

Estas pruebas rechazan la posibilidad de que la ganancia se vea influenciada por la disposición al lucro de las IMF. Sin embargo, no se rechaza, claramente, la posibilidad de que el tamaño sea un factor inductor de mayores ganancias. Una interpretación posible de los resultados, basada en la literatura que se consultó, es que, conforme una IMF crece y se transforma en lucrativa, los mayores costos derivados de su menor

productividad operativa se compensan con la especialización y estandarización de contratos, que le permite dominar un segmento del mercado e imponer precios mayores.

4.3 El préstamo promedio

El préstamo promedio es, sin duda, la variable clave para indicar si el mayor tamaño de las microfinancieras, inducido por la búsqueda de ganancia, permite reducir el riesgo y, con ello, incrementar los montos promedio prestados, lo cual, como hemos señalado, redundaría en beneficio de los proyectos de los prestatarios. Veamos ahora los efectos en el monto del crédito promedio (medido en términos del RCtoOProm).

Cuadro 8
Pruebas con variable dependiente: PrestProm

	P.4.1	P.4.2	P.4.3.	P.4.4.
<i>Coefficientes</i>				
Tamaño	642.1933 (0.756792)	609.993 (0.757851)		
Lucro	872.6488 (1.100964)	847.6376 (1.076888)		
GdeLucro			1308.087 (2.087936)**	277.6787 (0.289982)
Tasalmplic	-66.18361 (-0.057243)		-25.14925 (-0.025534)	
RCtoOPCtes		0.013991 (0.170806)		-0.072901 (-0.819309)
(Constante)	3287.699 (3.7209)**	3231.606 (5.370)**	3677.621 (4.994)**	4017.849 (12.552)**
Cross-section random S.D. / Rho	1880.483	1867.357	1651.554	Fixed
Idiosyncratic random S.D. / Rho	1158.682	1162.712	1087.93	
R cuadrado	0.077367	0.078183	0.115606	0.829586
Durbin-Watson stat	1.514081	1.507063	1.411153	2.169103
Notas: los números entre paréntesis se refieren al valor t: ** significativo 5% y * significativo 10%. Método: Panel EGLS (Cross-sectionrandomeffects); Período: 2004 2008; Cross-sectionsincluidas: 31; Total Observaciones en el panel (no balanceado): 91.				

Fuente: Elaboración propia

Aunque en una de las pruebas (p.4.3) no se rechaza la posibilidad de que las IMF grandes y orientadas al lucro ofrezcan, en promedio, créditos de mayor tamaño, en general estas prueban rechazan la posibilidad de

que el mayor tamaño y la disposición al lucro redunden en mayores préstamos promedio en beneficio de los microempresarios pobres.

5. CONCLUSIONES

A diferencia de lo que postula el movimiento original de las microfinanzas, los organismos promotores de las microfinanzas en Latinoamérica y muchos de los estudiosos del tema han promovido la idea de que si las instituciones de microfinanzas (IMF) se orientan a la búsqueda de la máxima ganancia, lograrán un mayor alcance en el número de usuarios atendidos. Este mayor alcance representaría un mayor impacto en el combate a la pobreza, al incrementar la creación y promoción de micronegocios que permitan a sus propietarios dejar dicha condición.

En México, el mayor alcance de las microfinanzas se ha logrado mediante la concentración de la oferta en grandes instituciones buscadoras de ganancias. Estas grandes organizaciones comparten el mercado con un considerable número de instituciones de menor tamaño, de las cuales algunas no tienen fines de lucro. El mercado de las microfinanzas en México también se caracteriza por la descomunal magnitud de las tasas de interés que aplica, mismas que generan un sesgo anticompetitivo a micronegocios que, por sufrir racionamiento del sistema financiero principal, se ven obligados a recurrir a este tipo de instituciones financieras. Asimismo, los diminutos créditos reducen enormemente el espectro de los mercados en los que podrían participar los micronegocios. Si consideramos lo anterior, nos preguntamos si una IMF cuya motivación fundamental es la búsqueda de ganancias y, consecuentemente, la máxima expansión (el mayor tamaño) tiende a ofrecer servicios financieros a los pobres (i.e. a su población objetivo) cada vez mejores. Específicamente, nos preguntamos en el caso del microcrédito, si estas IMF tienden a reducir las tasas que aplican, por ser más costo-eficientes, y a incrementar los montos prestados a los micronegocios de los pobres.

Las pruebas estadísticas aplicadas a nuestra muestra permiten sugerir que las IMF conforme crecen y se transforman, de ser organizaciones

no gubernamentales sin fines de lucro a ser organizaciones mercantiles orientadas a la búsqueda de ganancias, tienden a tener mayores costos y a aplicar tasas de interés más altas, sin un incremento significativo de los montos promedio prestados. Por consiguiente, existen razones para considerar la posibilidad de que la expansión concentrada del mercado de las microfinanzas —que el motivo lucro ha inducido y que podría obedecer a la conformación de nichos de mercado, como se ha señalado en la literatura— no tiende a ofrecer condiciones de crédito más favorables para la creación y promoción de los micronegocios y, por tanto, para el abatimiento de la pobreza. Esta diferencia en las tasas puede obedecer, de acuerdo con la literatura revisada, a los costos diferenciados que la propiedad con fines de lucro impone en las microfinanzas.

Es necesario seguir de cerca la evolución del mercado de las microfinanzas y analizar otras muestras. De confirmarse esta tendencia, será indispensable repensar la política de promoción a las IMF y el papel del Estado, como regulador y participante en el financiamiento y desarrollo de micronegocios capaces de crecer y coadyuvar a la superación de la pobreza.

REFERENCIAS

- Adams, W. Dale. 1987. “Enigma de proyectos de crédito exitosos en mercados financieros fracasados”, en D.W. Adams, C. González y J.D. Von Pischke (comps.) *Crédito agrícola y desarrollo rural: la nueva visión*, Ohio State University/Trejos, San José de Costa Rica.
- Armendariz de Aghion, Beatriz and Morduch, J. 2005. *The Economics of Microfinance*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.
- Casini, Paolo. 2008. *Competition and Altruism in Microcredit Markets*, Universidad Libre de Bruselas, WP, núm. 2008-037,. http://ideas.repec.org/p/eca/wpaper/2008_037.html.
- Castillo Polanco, L.A. 2009. “La promesa y los principios de las microfinanzas: una visión de sus fundamentos teóricos”, *Revista Portal*, 7(5): 89-107.
- Castillo Polanco, L.A. y E. Sansores. 2009. Reflexiones sobre el uso de las instituciones de microfinanzas como instrumentos de dispersión del crédito público a micronegocios, *Revista de Economía*, XXVI (73): 105–128.
- CGAP. 2007. Resumen de los principios clave de las microfinanzas, en: <http://www.cgap.org/portal/site/CGAP/menuitem.64c03ec40a6d295067808010591010a0/>
- 2008. ¿Cómo entender las tasas de interés para el microcrédito N° 6? en: http://www.cgap.org/portal/binary/com.epi-centric.contentmanagement.servlet.ContentDeliveryServlet/Documents/DonorBrief_06_sp.pdf
- Cotler, Pablo y E. Rodríguez. 2008. “Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México: Un estudio de caso”, *Economía Mexicana*, XVII (2): 149-169.

- González Vega, Claudio. 2002. "Microempresas y servicios financieros", en C. González, F. Prado y T. Millar (comps.), *El reto de las microfinanzas en América Latina: la visión actual*, Corporación Andina de Fomento, Venezuela, pp. 1-20.
- González Vega, Claudio y M. Villafani. 2007. "Las microfinanzas en la profundización financiera. El caso de Bolivia", *El Trimestre Económico*, LXXIV (1): 5-65.
- Jackelen, Henry y E. Rhyne. 2003. "Towards a more market-oriented approach to credit and saving for the poor", en M. Harper (comp.), *Microfinance, Evolution, Achievements and Challenges*, ITG Publishing, pp. 52-71.
- McKinnon, Ronald. 1974. *Dinero y capital en el desarrollo económico*, Centro de Estudios Monetarios Latinoamericanos, México.
- Marulanda, Beatriz. 2007. "Downscaling: Moving Latin American Banks into Microfinance", en M. Berger, L. Goldmark, y T. Miller-Sanabria (comps.), *An inside View of Latin American Microfinance*, BID, NY, pp. 79-108.
- Mersland, Roy. 2009. "The Cost of Ownership in Microfinance Organizations", *World Development*, 37(2): 469-478.
- Morduch, Jonathan. 1999. "The Microfinance Promise", *Journal of Economic Literature*, 37: 1569-1614.
- Navajas, S., J. Conning y C. Gonzalez. 2003. "Lending Technologies, Competition and Consolidation in the Market for Microfinance in Bolivia", *Journal of International Development*, 15: 747-770.
- Prodesarrollo. 2009. Quiénes Somos Página Web <http://www.prodesarrollo.org/quienes-somos>. Consultada el 5 de febrero del 2009.

- Schreiner, M y J. Morduch. 2002. "Opportunities and Challenges for Microfinance in the United States", en M. Schreiner (comp.), *Replicating Microfinance in the United States*, Woodrow Wilson Center Press, Washington, D.C., pp. 19-61.
- Simon, Rodica. 2000. "La tasa de interés y el manejo del riesgo en el otorgamiento de créditos a la microempresa: un estudio de caso", en R. W. Skertchly (comp.), *Microempresa, financiamiento y desarrollo: el caso de México*. Universidad Anáhuac del Sur, México, pp. 169-190.
- Stiglitz, Joseph. 2005. "El monitoreo entre pares y los mercados de crédito", en A. Sabate, *et al* (comp.), *Finanzas y economía social, modalidades en el manejo de los recursos solidarios*, Fundación OSDE/Editorial Altamira, Argentina.
- Sundaresan, Suresh. 2008. The changing landscape of Microfinance, en S. Sundaresan (comp.), *Microfinance, Emerging Trends and Challenges*, Edward Elgar, UK, pp. 1-24.
- Von Pischke, J.D. 2007. "Methodenstreit and Sustainability in Microfinance: Generalizations Describing Institutional Frameworks", en T. Dichter y M. Harper (comps.), *What is wrong with Microfinances?* Intermediate Technology Publications Ltd, UK, pp. 137-161.
- Yunus, Muhammad. 1999. *Banker To The Poor. Micro-lending and the battle against world poverty*, Public Affairs, NY, pp. 290.
- 2007. *Creating a World without Poverty, Social Business and the Future of Capitalism*. Public Affairs, NY, pp. 262.
- Zapata, Emma y A. Flores. 2003. "Desde la banca de desarrollo hacia las microfinanzas", en E. Zapata *et al.* (comps.), *Microfinanciamiento y empoderamiento de mujeres rurales*, Colegio de Posgraduados/Plaza y Valdez, México, pp. 19-61.

Zapata, Emma, P. Ramírez, L. Garza, J. López, M. Hernández, M. Ramos y C. Reyes. 2004. *Microfinanciamiento y pobreza*, Editorial CAME/Colegio de Posgraduados/Plaza y Valdez, México, pp 205.

Anexo 1

Descripción de variables

Clave de la variable	Descripción
Clave	identificación de la IMF
Crural	Con orientación hacia lo rural (la mayoría de sus préstamos son al sector rural): 1=si, 0=no
Cmujeres	Con orientación hacia mujeres (la mayoría de sus clientes son mujeres): 1=si, 0=no
antig	Años de operación
Nolucro	declaración NO tener fines de lucro; 1: no tiene fines de lucro
Grupal	1: ofrece crédito grupal 0: no lo ofrece
Individual	1: ofrece crédito individual
Ahorro	1: ofrece cuentas de ahorro
OtrosS	1: ofrece seguros y/o remesas
NoFinan	1: ofrece servicios no financieros: capacitación, etc.
Alcance	1: estatal, 2: regional, 3= nacional
<i>Indicadores de rentabilidad</i>	
RGanaCap	Razón ganancia a capital
RGanaAct	Razón ganancia a total activo
<i>Indicadores de tamaño</i>	
MTotAct	Total de activo (ajustado por inflación y por provisión para incobrables y castigos estandarizados)
MCred	Articulado de cartera total y cartera bruta de préstamos
Mdepositos	Articulado de cuentas de ahorro y depósitos voluntarios
NoPrestatarios	Número de clientes de crédito articulado con número de prestatarios activos
<i>Composición del balance</i>	
RCapAct	Razón capital a activo
RDeudCap	Razón deuda-capital (apalancamiento)
<i>Indicadores de riesgo</i>	
RCV	Cartera a riesgo y cartera en riesgo > 30 días
RprovisionCart	Provisiones/Cartera total: estimación para riesgos crediticios(balance general)/Total de la cartera de crédito
<i>Indicadores de productividad</i>	
RPrestxOfic	Clientes por asesor
RCtoOPCtes	Costos de operación por cliente
RGtoOpAct	Costos de operación a activo
RGtoTotAct	Costo total a activo
<i>Indicadores de calidad</i>	
RCredNoPrest	Mcred / No prestatarios (<i>proxy</i> de crédito promedio)
Tasalmplic	Tasa cobrada implícita: rendimiento nominal sobre la cartera bruta de préstamos

Anexo 2

Pruebas ANOVA

De un factor										
Nmú	Variable agrupadora	Variable de referencia	Inter-grupos: suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	Intra-grupos: suma de cuadrados	gl	Media cuadrática	F	Sig.
1.1.	Gtamaño	CredProm	483627430.4	4	120906857.6	1537502267	30	51250075.57	2.359	0.076
1.2.	Gtamaño	Tasalmplic	0.408	4	0.102	1.321	30	0.044	2.315	0.0802
2.1.	tamaño	PrestProm	12525857.44	2	6262928.719	116458228.2	28	4159222.436	1.506	0.239
2.2.	tamaño	Tasalmplic	0.289	2	0.144	0.746	28	0.027	5.415	0.01
2.3.	tamaño	RGanaAct	0.191	2	0.096	3.081	28	0.11	0.869	0.431
2.4.	tamaño	RCtoOPCtes	28021253.44	2	14010626.72	163101917	28	5825068.464	2.405	0.109
2.5.	NoLucro	PrestProm	9994814.814	1	9994814.814	118989270.8	29	4103078.305	2.4359	0.129431
2.6.	NoLucro	Tasalmplic	0.134007977	1	0.134007977	0.901177506	29	0.031075086	4.3124	0.046803
2.7.	NoLucro	RCtoOPCtes	21524432.34	1	21524432.34	169598738.1	29	5848232.348	3.6805	0.064945
2.8.	Combi	PrestProm	34883510.41	4	8720877.603	94100575.25	26	3619252.894	2.4096	0.074897
2.9.	Combi	Tasalmplic	0.380461564	4	0.095115391	0.654723919	26	0.025181689	3.7772	0.014972
2.10.	Combi	RCtoOPCtes	59395458.68	4	14848864.67	131727711.7	26	5066450.452	2.9308	0.039917
2.11.	Contrato	PrestProm	29506593.53	2	14753296.77	99477492.13	28	3552767.576	4.1526	0.026342
2.12.	Contrato	Tasalmplic	0.013781444	2	0.006890722	1.021404039	28	0.036478716	0.1889	0.828918

Nota: Las pruebas presentadas aquí se realizaron con los datos de ProDesarrollo y se utilizó el paquete SPSS para el proceso.