



COLEGIO DE POSTGRADUADOS

INSTITUCIÓN DE ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN EN CIENCIAS AGRÍCOLAS

CAMPUS MONTECILLO

**POSTGRADO DE SOCIOECONOMÍA, ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
ECONOMÍA**

DESARROLLO DEL SECTOR MICROFINANCIERO EN MÉXICO

EVELINA ÁLVAREZ GONZÁLEZ

T E S I S
PRESENTADA COMO REQUISITO PARCIAL
PARA OBTENER EL GRADO DE:

MAESTRA EN CIENCIAS

MONTECILLO, TEXCOCO, EDO. DE MÉXICO

2013

La presente tesis titulada: " **Desarrollo del Sector Microfinanciero en México** " realizada por la alumna: **Evelina Álvarez González**, bajo la dirección del Consejo Particular indicado, ha sido aprobada por el mismo y aceptada como requisito parcial para obtener el grado de:

MAESTRA EN CIENCIAS
SOCIOECONOMÍA ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA
ECONOMÍA

CONSEJO PARTICULAR

CONSEJERO


DR. OLIVERIO HERNÁNDEZ ROMERO

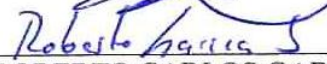
DIRECTOR DE TESIS


DR. MARCOS PORTILLO VAZQUEZ

ASESOR


DR. RUFINO VILLAR MIRANDA

ASESOR


DR. ROBERTO CARLOS GARCÍA SÁNCHEZ

Montecillo, Texcoco, Estado de México, Noviembre de 2013.

DESARROLLO DEL SECTOR MICROFINANCIERO EN MÉXICO.

Evelina Álvarez González, M. C.
Colegio de Postgraduados, 2013

El propósito de este trabajo fue analizar el desarrollo y desempeño del sector microfinanciero en México durante el periodo de 1996-2012, mediante los indicadores profundidad y amplitud con el objetivo de conocer sobre que niveles de pobreza están realmente incidiendo las instituciones de microfinanzas en nuestro país y como se está comportando el mercado de prestatarios.

El estudio se realizó con una muestra correspondiente a 120 IMF'S (Instituciones de Microfinanzas) mexicanas registradas y disponibles en las bases de datos de Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix). y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012), para lo cual se empleo una metodología de tipo cuantitativa analítica con grupos de control y de estudio para facilitar el análisis, en el cual las variables consideradas en profundidad fueron: sexo, tamaño de crédito y ubicación. Y para amplitud: numero de prestatarios activos. Los resultados indican que el nivel de pobreza sobre el cual están trabajando las instituciones microfinancieras es bajo, pero apenas lo suficientemente bajo como para garantizar el retorno de los prestamos. Y en cuanto a el número de prestatarios se advierte un crecimiento positivo a lo largo del periodo pero en los últimos años solamente constante y sostenido lo que hace evidente que el sector se encuentra en un proceso de expansión y constante cambio.

Se concluye que el sector microfinanciero mexicano, si bien esta incidiendo en el combate a la pobreza, el empoderamiento de la mujer y el incremento en la participación financiera por parte de una población tradicionalmente excluida de la banca convencional, lo hace de forma discreta y básica, por lo tanto los retos del aun joven sector son numerosos y de ello depende su supervivencia en los próximos años.

Palabras clave: microfinanzas, profundidad, amplitud, pobreza.

DEVELOPMENT OF THE MICROFINANCIAL SECTOR IN MEXICO.

Evelina Alvarez González, M. C.
Graduate College , 2013

The purpose of this study was to analyze the development and performance of the microfinance sector in Mexico during the period 1996-2012, by depth and breadth indicators in order to learn about that poverty levels are really affecting microfinance institutions in our country and as the market is behaving borrowers.

The study was conducted with a sample corresponding to 120 Mexican IMF'S registered and available in databases Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix). and ProDesarrollo, Finance and Micro B.C. (Benchmarking 2012)., For which we use a methodology for a quantitative analytical and control groups to facilitate analysis studies, in which the variables considered in depth were: sex, size and location credit. And for amplitude: number of active borrowers. The results indicate that the level of poverty they are working on microfinance institutions is low but just low enough to ensure the return of loans. As for the number of borrowers have seen a positive growth throughout the period but in recent years only constant and sustained it becomes clear that the sector is in a constant process of expansion and change.

We conclude that the Mexican microfinance industry, although this impacting on poverty alleviation, empowerment of women and increased financial participation by a population traditionally excluded from conventional banking, it does so basic discrete therefore challenges still young industry are numerous and their survival depends on it in the coming years.

Key words: microfinance, depth, breadth, , poverty.

AGRADECIMIENTOS

Reconozco y agradezco el apoyo económico del Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología (CONACYT), que me permitió realizar los estudios de posgrado y retomar la senda del conocimiento y la investigación.

Al Colegio de Posgraduados, en especial al Posgrado de Economía por otorgarme una formación académica sólida y un apoyo institucional de excelencia para el desarrollo de mi programa de posgrado.

A todos los catedráticos miembros de mi consejo particular sin ustedes esto sencillamente no sería realidad gracias por ser parte esencial de este proyecto.

A todas las personas extraordinarias que laboran en el Colegio de Posgraduados.

A los colegas y catedráticos de los distintos departamentos en donde tome clase, por hacer mejor la estancia en esta institución.

ÍNDICE GENERAL

	Pág.
CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Introducción	1
1.2 Planteamiento del Problema y Justificación	5
1.3 Objetivos	7
1.3.1 Objetivo General	7
1.3.2 Objetivos Específicos	7
1.4 Hipótesis.....	8
1.4.1 Hipótesis General	8
1.4.2 Hipótesis Específicas.....	8
CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL	9
2.1 Seis aspectos del alcance	10
2.1.1 Profundidad	10
2.1.2 El valor para los usuarios	11
2.1.3 El costo para los usuarios	11
2.1.4 Amplitud	12
2.1.5 La duración.....	13
2.1.6 El ámbito.....	13
2.2 Complementariedad y concesiones mutuas entre los seis aspectos	14
CAPÍTULO III. MARCO DE REFERENCIA	16
3.1 Principales retos y tendencias	21
3.2 Diversidad en figura jurídica y tamaño	22
3.3 Instituciones por tamaño de cartera	24
3.4 Cobertura de las instituciones de microfinanzas	25

CAPITULO IV. METODOLOGÍA.....	30
4.1 Método	30
4.2 Fase I Elección de la base de datos.....	31
4.2.1 Tamaño de la muestra.....	33
4.3 Fase II Grupos de estudio	34
4.3.1 Grupo I: Grado de Profundidad	34
4.3.2 Grupo II: Grado de amplitud	36
4.4 Fase III Grupos de control	37
4.5 Fase IV Análisis comparativo y formulación de conclusiones	42
CAPÍTULO V. DESARROLLO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS.....	43
5.1 Grupo I Grado de profundidad.....	44
5.1.1 Sexo (preferiblemente las mujeres)	45
5.1.2 Tamaño del Crédito (preferiblemente pequeños).....	53
5.1.3 Ubicación (preferiblemente las áreas rurales).....	62
5.2 Grupo II Amplitud.....	68
5.2.1 Número de prestatarios activos.....	69
CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	73
6.1 Conclusiones.....	73
6.2 Recomendaciones.....	74
BIBLIOGRAFÍA	75
CONSULTA BIBLIOGRÁFICA EN LÍNEA	79

ANEXOS	81
Anexo A. Grupo I Profundidad	82
Sexo	82
Tamaño del crédito.....	87
Anexo B. Grupo II Amplitud.....	93
Número de Prestatarios Activos	94

CUADROS

	Pág.
Cuadro 4.1 Grupo de estudio I	30
Cuadro 4.2 Grupo de estudio II	30
Cuadro 4.3 Grupos de control	31
Cuadro 4.4 Base de datos I.....	33
Cuadro 4.5 Base de datos II.....	33
Cuadro 4.6 Variables empleadas para medir el grado de profundidad en IMF'S	35
Cuadro 4.7 Comparativo de categorías para determinar el grado de profundidad	36
Cuadro 4.8 Clasificación en grupos pares de comparación	38
Cuadro 4.9 Grupo par de comparación, escala	39
Cuadro 4.10 Benchmarks por zona.....	40
Cuadro 4.11 Ubicación geográfica	41
Cuadro 4.12 Proceso de análisis de información.	42
Cuadro 5.1 Diagrama del proceso de análisis de información.	43
Cuadro 5.2 Variables empleadas para medir el grado de profundidad en IMF'S	44
Cuadro 5.3 Proceso de análisis del grado de profundidad en IMF'S	44
Cuadro 5.4 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala pequeña	64
Cuadro 5.5 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala mediana.....	64
Cuadro 5.6 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala grande	65
Cuadro 5.7 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona norte	65
Cuadro 5.8 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona centro	66
Cuadro 5.9 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona sur	66
Cuadro 5.10 Variables empleadas para medir el grado de amplitud en IMF'S	68
Cuadro 5.11 Proceso de análisis del grado de amplitud en IMF'S	68

GRÁFICAS

	Pág.
Gráfica 3.1 Número de clientes de crédito.....	18
Gráfica 3.2 Cartera bruta.....	18
Grafica 3.3 Ahorradores voluntarios	19
Grafica 3.4 Monto de ahorro	20
Grafica 3.5 Distribución del mercado por número de clientes de crédito	20
Grafica 3.6 Tipo de figura jurídica	24
Gráfica 3.7 Tamaño de cartera	25
Grafica 3.8 Sucursales centros de atención y municipios.....	26
Grafica 3.9 Distribución por tamaño de población	28
Grafica 5.1 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala pequeña	46
Grafica 5.2 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala pequeña.....	46
Grafica 5.3 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala mediana.....	47
Grafica 5.4 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala mediana.....	47
Gráfica 5.5 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala grande.....	48
Grafica 5.6 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala grande	48
Grafica 5.7 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona norte.....	49
Grafica 5.8 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona centro	50
Grafica 5.9 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona sur	51
Gráfica 5.10 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala pequeña	54
Gráfica 5.11 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala pequeña	54
Grafica 5.12 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala mediana	55
Grafica 5.13 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala mediana	55
Grafica 5.14 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala grande.....	56
Grafica 5.15 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala grande.....	56
Grafica 5.17 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro.....	59
Grafica 5.18 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro.....	59
Grafica 5.19 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro.....	59
Grafica 5.20 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona sur.....	60
Grafica 5.21 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona sur.....	60

Grafica 5.22 Número de prestatarios activos grupo par de comparación escala pequeña.....	69
Grafica 5.23 Número de prestatarios activos grupo par de comparación escala mediana	69
Grafica 5.24 Número de prestatarios activos grupo par de comparación escala grande	70
Grafica 5.25 Número de prestatarios activos grupo par de comparación zona norte.....	71
Grafica 5.26 Número de prestatarios activos grupo par de comparación zona centro.....	71
Gráfica 5.27 Número de prestatarios activos grupo par de comparación zona sur.....	72

FIGURAS

	Pág.
Figura 3.1 Figuras jurídicas no reguladas	23
Figura 3.2 Figuras jurídicas reguladas.....	23
Figura 3.3 Mapa de ubicación de los centros de atención de las IMFs	27
Figura 3.4 Los municipios con más sucursales de microfinancieras	29

SIGLAS

BID	Banco Interamericano de Desarrollo
ITESM	Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Monterrey
CONEVAL	Consejo Nacional de Evaluación de la Política de Desarrollo Social
COLMEX	Colegio de México
MIX	Microfinance Information Exchange, Inc.
CGAP	Consultative Group to Assist the Poor
IFAD	International Fund for Agricultural Development
INEGI	Instituto Nacional de Estadística y Geografía
COLPOS	Colegio de Posgraduados
SEDESOL	Secretaría de Desarrollo Social
IMF	Institución de Microfinanzas
A.C.	Asociaciones Civiles
A.C., IAP	Figuras sin Fines de Lucro
CNBV	Comisión Nacional Bancaria y de Valores
IAP	Instituciones De Asistencia Privada
IDH	Índice de Desarrollo Humano
ONG	Organización No Gubernamental
S.C.	Sociedades Civiles
S.A. de C.V.	Sociedades Anónimas de Capital Variable
SOFINCO	Sociedad Financiera Comunitaria
SOFIPO	Sociedad Financiera Popular
SOFIPOS	Sociedades Financieras Populares
SOFOM	Sociedades Financieras de Objeto Múltiple

CAPÍTULO I. INTRODUCCIÓN

1.1 Introducción

¹ En los últimos años se le ha conferido un cierto reconocimiento a las microfinanzas como una herramienta eficaz en el combate a la pobreza. Existen múltiples anécdotas que dan pie a tal reconocimiento pero son pocos los trabajos, con una metodología y base de datos apropiada, que puedan probar tal aseveración. El presente trabajo aborda elementos que apuntan en dicha dirección. El objetivo es averiguar la caracterización del sector microfinanciero por medio de dos dimensiones que son: profundidad y amplitud de las IMF'S, en México durante los años 1996-2012. (Los datos disponibles en las bases de datos corresponden a este periodo).²

Es importante mencionar que en términos generales se define a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de que es para familias pobres, enfocado a actividades productivas; por lo que aludiendo al termino de finanzas estas tienen que ver no solo con el acceso u obtención del crédito, sino con el uso y manejo del financiamiento tanto de los que proveen como de los que reciben.³

En otra vertiente, el concepto convencional es que es un instrumento diseñado para otorgar a las familias más pobres, pequeños préstamos (microcrédito) para apoyarlos económicamente en actividades productivas (negocios, autoempleo).

¹ Cotler Pablo, Rodríguez-Oreggia Eduardo. Microfinanzas y bienestar del hogar en México. Escuela de Graduados en Administración Pública y Políticas Públicas ITESM Campus Estado de México.

² Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo: Finanzas y Microempresa, A.C. Capitulo I. El sector de las microfinanzas en México. Pág. 15. México 26 de julio de 2012.

³ Hernández Romero Oliverio, Almorin Albino Renato. Las Microfinanzas en México tendencias y perspectivas. Fundación UN SOL MÓN. CAIXA CATALUNYA. Diciembre 2006.

Esta definición considera solamente la visión de los actores que se dedican exclusivamente a brindar microcréditos y no la de los que reciben el servicio, en otras definiciones se consideran otros servicios ⁴, como el ahorro ⁵, seguros y transferencias de remesas en algunos casos. ⁶

Y en su concepción más amplia las microfinanzas deben de considerar un enfoque holístico ^{7,8}, significando esto, que las microfinanzas en la actualidad representan diversos servicios ligados a las telecomunicaciones, la educación e incluso la salud, y se presentan como un mecanismo de desarrollo económico donde la meta no solo sea combatir la pobreza sino inducir al desarrollo microempresarial.

Sin embargo como sostienen algunos autores las microfinanzas no son finanzas pequeñas, sino otro tipo de proyecto y de finanzas que no pueden ser sometidas a las reglas estandarizadas del sistema bancario. ⁹

En resumen como se puede observar en la mayoría de las definiciones no se consideran la percepción de los actores usuarios del financiamiento, si bien se han desarrollado metodologías como las de las microfinanzas solidarias que tratan de incluirlos, hay pocos casos que promueven verdaderos procesos solidarios y de desarrollo del potencial humano a través del microfinanciamiento y vislumbren a las microfinanzas como el desarrollo de las finanzas al servicio de una población excluida del sistema tradicional capitalista creando condiciones de garantía de acceso y conformando una ingeniería financiera orientada hacia

⁴ Rhyne Elisabeth. Otero María. El nuevo mundo de las microfinanzas empresariales. Plaza y Valdez Editores. México, D.F. Marzo, 1998.

⁵ Gulli Hege. Microfinanzas y pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?. Unidad de Microempresa. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC. 1999.

⁶ Gentil Dominique & Yves Fournier y Francois Doligez. 1997. ¿Pueden los campesinos ser Banqueros? Experiencia de Ahorro y Crédito. SIMAS. Managua Nicaragua. 1997.

⁷ Weinmann Wolfgang. Agricultura sustentable y sistemas rurales de microcrédito. ¿Complementarios o contradictorios?. Panal de Ideas, Material de Discusión 1. La Colmena Milenaria. México. 1999

⁸ Valdez Pedro, Hidalgo, Celarié, Nidia. “Las microfinanzas y la provisión de servicios financieros en México”. En, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7, Julio de 2004. 598-604.

⁹ Otero, Francisco. “Las microfinanzas no son finanzas en pequeño” Fórum Barcelona. 2004.
http://www.folade.org/perspectiva/prensa_micro.htm#estudiosos.

productos que respondan a la necesidad de la población excluida de la actividad financiera tradicional.

Por lo antes expuesto, es importante considerar que las microfinanzas se originen en la idea de la democratización del recurso financiero y se caractericen como toda y cualquier operación financiera destinada a personas y empresas normalmente excluidas del sistema tradicional o a la población de bajos ingresos, como sugiere el BID que se llevan a cabo principalmente a través del microcrédito.

Sin embargo, el límite del concepto de microfinanzas es que éstas se convirtieron sólo en un sistema de pequeños créditos, en una miniaturización, que trabaja con productos compatibles con las posibilidades y límites de los ingresos de la población excluida del sistema tradicional. Confirmando con este hecho la característica principal de las microfinanzas; estar dirigidas a los estratos más pobres que no pueden acceder a la banca tradicional.

¹⁰ Visto desde otro ángulo, para comprender a las microfinanzas como un fenómeno, mas allá de la definición es necesario mencionar las causas y orígenes, lo cual se puede entender si colocamos a las microfinanzas como parte de un proceso social y económico, para lo cual bastara comprender lo siguiente: hoy en el mundo como en México, han florecido una gran diversidad de experiencias de microfinanciamiento validas, que se constituyen en el esfuerzo de dar y cubrir un vacío que ha dejado el sistema financiero tradicional, basado en otra lógica de servicios financieros y ganancia por encima del bienestar social y del desarrollo humano, que deja fuera a una gran mayoría de pobres, que no tiene las posibilidades de acceso al mercado de dinero con estas característica. Como respuesta a este fenómeno, desde varias organizaciones en México y alrededor del mundo, se ha reconocido a las microfinanzas como un instrumento más que puede facilitar integrado con otras líneas de acción como es la organización, la educación y capacitación; desatar procesos de dinamización social y económica en lo local en un primer momento; con procesos metodológicos de intervención

¹⁰ Hernández Romero Oliverio. Almorin Albino Renato. Las Microfinanzas en México tendencias y perspectivas. Fundación UN SOL MÓN CAIXA CATALUNYA.. México. Diciembre 2006.¹¹ A. Alpízar Carlos. González-Vega Claudio. El sector de las Microfinanzas en México. Programa de Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto AFIRMA. México, Julio de 2006. Pág. 16.

claros que coadyuven un verdadero desarrollo comunitario y faciliten reducir los grados de pobreza en el medio rural, en la periferia de las ciudades y en general de los que menos tienen.

Comprendiendo las ideas anteriores, se puede decir que la razón y el interés de llevar a cabo la presente investigación, es la escasa existencia en México de estudios que permitan tipificar al sector de las microfinanzas. Si bien existe información en la mayor parte de los casos esta carece de análisis y procesamiento enfocado a este fin que es de uno de los intereses más importantes en la investigación. Asimismo, nos interesamos por aportar un análisis de datos recientes sobre este tema.

En lo referente a la estructura del trabajo, está se conforma de la manera siguiente:

El capítulo I que describe la introducción, el planteamiento del problema, justificación, objetivos e hipótesis.

El capítulo II marco teórico, provee el sustento teórico y conceptual del tema. Desarrollando los siguientes conceptos: Seis aspectos del alcance, profundidad, el valor para los usuarios, el costo para los usuarios, amplitud, la duración, el ámbito, complementariedad y concesiones mutuas entre los 6 aspectos.

El capítulo III marco de referencia, muestra el sector microfinanciero no como una entidad aislada si no como una entidad parte de un sistema con una población de casos que se han multiplicado en el país. Y donde se hace referencia a una revisión bibliográfica que se genera sobre el tema.

El capítulo IV metodología, aborda además materiales y métodos empleados en este estudio.

El capítulo V desarrollo y análisis de resultados.

El capítulo VI en el que se plasman conclusiones y recomendaciones.

1.2 Planteamiento del Problema y Justificación

El sector microfinanciero en México es considerado de los más jóvenes en América Latina, con una antigüedad de aproximadamente diez años. No obstante su juventud, este sector ha visto un rápido crecimiento tanto en número de instituciones como en número de clientes atendidos.^{11,12}

¹³ A pesar del crecimiento de entidades microfinancieras en el país, no existen aún las condiciones necesarias en materia de regulación y ordenamiento por lo tanto aun subyacen; retos, debilidades y áreas de oportunidad en el sector microfinanciero mexicano, algunos de los cuales son las siguientes:

La capacidad de supervisión y de control de las instituciones de microfinanzas (IMF) sigue siendo reducida. A pesar de la aprobación reciente de una nueva legislación para las entidades de ahorro y crédito, México sigue sin disponer de una regulación claramente definida para el sector de las microfinanzas.

La transparencia continúa siendo un problema y el gobierno federal no dispone de la capacidad necesaria para aplicar medidas de rendición de cuentas. Las organizaciones no gubernamentales (ONG) se auto regulan y siguen normas heterogéneas. Al igual que los bancos, las cooperativas de ahorro y crédito, así como las Sociedades Financieras Populares (SOFIPOS), pueden captar depósitos. Las entidades no reguladas, como las ONG en sus diferentes formas jurídicas, no pueden captar ahorros.

¹⁴ Existe una central de riesgos privada que trabaja con las IMF de mayor tamaño, mientras que las más pequeñas dependen de su propia central denominada Círculo de Crédito. Muchas

¹¹ A. Alpízar Carlos. González-Vega Claudio. El sector de las Microfinanzas en México. Programa de Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto AFIRMA. México, Julio de 2006. Pág. 16.

¹² Diagnóstico de las políticas públicas de microcrédito del gobierno federal. CONEVAL. COLMEX. 13 de Noviembre de 2009. Pág. 19. http://web.coneval.gob.mx/informes/evaluacion/estrategicas/diagnos_microcredito.pdf

¹³ <http://www.altonivel.com.mx/6412-estado-de-las-microfinanzas-en-mexico.html>

¹⁴ <http://www.altonivel.com.mx/6412-estado-de-las-microfinanzas-en-mexico.html>

IMF'S son reacias a proporcionar información sobre sus clientes y la ley tampoco les obliga a reportarla. Sin embargo, las entidades financieras de segundo piso lo establecen como requisito para conceder préstamos. La calidad de la información sobre la solvencia es mucho mejor en el centro que en el sur de México (las dos regiones donde las IMF tienen más operaciones).

Y es sobre este último punto, relacionado con la escasa disponibilidad de información, la calidad de la misma y la falta de análisis de la existente donde se detecta una problemática y al mismo tiempo una línea de investigación pendiente, que en este estudio se propone resolver por medio de un estudio analítico, que tiene como objetivo incrementar el conocimiento del sector.

Cabe decir que realizar un análisis del sector de las microfinanzas en México¹⁵ y una caracterización del mismo, no es una tarea sencilla, precisamente por lo mencionado como parte del contexto del problema del sector. (La escasez de información disponible, la multitud de entidades en funcionamiento tanto formales como informales, porque no existe en el país una institución que como tal, concentre toda la información quizá en fragmentos pero no en su totalidad y las bases de datos existentes si bien son escasas son de difícil acceso, por lo cual no hay muchos puntos de referencia para comparar el nivel de calidad de la información existente). Representando lo antes mencionado, el problema a resolver, por medio del presente estudio. Y cuyos resultados de ser difundidos de manera correcta pueden tener una amplia gama de aplicaciones que podrán incidir en el desarrollo rural y económico debido a que con mayor información se podrá tener una visión más objetiva.

¹⁵ Limón Martínez Fabiola. Ramírez García María Eugenia. Rentabilidad de las Instituciones Microfinancieras medida a través del modelo PERLAS. Universidad de las Américas Puebla. Cholula, Puebla, Mayo de 2009. Pág. 24.

1.3 Objetivos

1.3.1 Objetivo General

Conocer y analizar el comportamiento de los indicadores profundidad y amplitud en el marco del proceso de expansión del sector microfinanciero en México, durante el periodo 1996-2012.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Determinar el grado de profundidad de las IMF'S.¹⁶
- Determinar la tendencia del grado de amplitud de las IMF'S.
- Determinar si las IMF'S en México están incidiendo de alguna forma en cuestiones de participación de género.

¹⁶ El proceso de ofrecer estos servicios a los pobres de una manera sostenible requiere una fusión entre los objetivos sociales y los objetivos comerciales. Por un lado, las IMF'S se están esforzando para paliar la pobreza; por otro lado están intentando generar un superávit que permita atraer un capital adicional y alcanzar a más gente. Esta unión crea una tensión continua: ¿Debemos esforzarnos para llegar a un número mayor de personas, a personas más pobres, o bien para generar un superávit más grande? ¿Cuánto puede pagar realmente la gente pobre por nuestros servicios? No hay respuestas fáciles para estas preguntas. Finalmente, las microfinanzas siempre implicarán el equilibrio de estos aspectos. El desafío al cual se enfrentan las IMF'S es encontrar maneras de reducir al mínimo los desequilibrios. Elisabeth Rhyne (1998) escribe: *Para instituciones de buen desempeño no había correlación entre el nivel de pobreza del cliente y la viabilidad financiera de la institución. Indudablemente el desafío es mucho más grande cuando se trata de servir a gente con créditos muy pequeños o alcanzar a clientes que están en las alejadas zonas rurales. Sin embargo, aunque en ambientes relativamente desfavorables, estas instituciones habían desarrollado eficientes métodos de entrega de servicios adaptados a su clientela y tan eficientes que los clientes podían pagar el costo completo de los servicios, logrando así que las instituciones sean viables financieramente.* Esto quiere decir que si las IMF'S hacen un buen trabajo y mejoran su desempeño no necesitarán elegir entre estas difíciles opciones. Otro gran pensador en la comunidad de las microfinanzas, Mark Schreiner (2002), sugiere que la dualidad entre el enfoque hacia la pobreza y el enfoque hacia la auto sostenibilidad es quizás demasiado simplista. Propone un marco analítico más complejo que considera seis aspectos del alcance de los servicios: 1) valor para los clientes, 2) costo para los clientes, 3) profundidad, 4) amplitud, 5) duración, y 6) diversificación. El enfoque de Schreiner es una manera interesante de que los gerentes consideren cuales dimensiones son más importantes para sus IMF'S y sus clientes. 1. Valor para los clientes. Para los clientes, el valor refleja su disposición a pagar. El valor depende del diseño del producto de crédito o de ahorro, así como de las preferencias, de las restricciones y de las oportunidades que tienen los clientes. Por ejemplo, un crédito de 100\$ tiene poco valor para el agricultor que necesita 1000\$ para perforar un pozo. En el caso de los créditos, el valor crece en la medida en que los términos del contrato se asemejan a las necesidades del prestatario. En el caso de los depósitos, el valor se incrementa con la tasa de interés, y con la facilidad de acceso al producto de ahorros, por ejemplo cuando los retiros de dinero son convenientes e ilimitados. 2. Costo para los Clientes. El costo es la suma de los costos explícitos, tal como la tasa de interés, las comisiones y costos de transacción. Los costos de la transacción incluyen tanto los costos de oportunidad (por ejemplo el tiempo gastado en las reuniones de grupo) y los gastos indirectos tales como el transporte, los documentos, y los impuestos necesarios para acceder al servicio de crédito o ahorro. Muy a menudo, las discusiones en las microfinanzas sobre los costos se centran en el precio del servicio financiero y pasan por alto los costos de transacción. 3. Profundidad. La profundidad generalmente se refiere al nivel de pobreza de los clientes de una IMF. Medir la profundidad directamente a través de los ingresos o de la riqueza es difícil, pero existen simples sustitutos para medirla indirectamente, por ejemplo, la ubicación (preferiblemente las áreas rurales), el sexo (preferiblemente las mujeres), la educación (preferiblemente menor), el grupo étnico (preferiblemente las minorías), la vivienda (preferiblemente casas pequeñas y endebles), acceso al servicio público (preferiblemente falta de acceso), y el tamaño del crédito (preferiblemente pequeños). 4. Amplitud. La amplitud es el número de clientes. Ésta es importante por las limitaciones del presupuesto, ya que los deseos y necesidades de la gente pobre exceden los recursos destinados a ellos. Una de las preguntas más desafiantes para los profesionales en microfinanzas es si podrían llegar a un número mayor de las personas más pobres (profundidad), si deberían atender a un mercado más amplio (incluyendo a personas que no son pobres), o si deberían enfocarse en servir exclusivamente a los pobres. 5. Duración. La duración es esencialmente la sostenibilidad de la institución micro financiera. Si una IMF puede ofrecer los servicios financieros por un largo período de tiempo, entonces cumple con el criterio de duración. Pero la duración es difícil de medir porque ocurre en el futuro. La rentabilidad de una organización es un ejemplo de duración, porque en ausencia de donaciones garantizadas, las utilidades reflejan una capacidad de sobrevivir incluso si los donantes se van. 6. Ámbito. Ámbito es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos por la IMF.

1.4 Hipótesis

La investigación se sustenta en las siguientes hipótesis:

1.4.1 Hipótesis General

Las entidades microfinancieras presentan altos indicadores de profundidad y amplitud, en México, durante el periodo 1996-2012.

1.4.2 Hipótesis Específicas

- El grado de profundidad de las IMF'S en México, corresponde a un nivel de pobreza bajo en su gran mayoría.
- La tendencia del grado de amplitud de las IMF'S es positiva.
- Las IMF'S en México está fomentando más la participación del género femenino.
- El género masculino se está integrando a las IMF'S de una manera más tardía y su participación es menor dentro del sector.

CAPITULO II. MARCO CONCEPTUAL

¹⁷Por costumbre, las evaluaciones de organizaciones de microfinanzas se han basado en los conceptos de alcance y sostenibilidad. ¹⁸ En este documento, alcance y sostenibilidad se definen en términos de la teoría del bienestar social, con el fin de reconciliar la jerga de las microfinanzas con las herramientas estándares de la evaluación de proyectos.

Alcance es el valor social de los productos de una organización de microfinanzas en términos de la profundidad, valor y costo para los usuarios, amplitud, duración y ámbito.¹⁹ El alcance usualmente se aproxima por el género o la pobreza de los prestatarios, el tamaño y los términos de los contratos de crédito, la fortaleza financiera y organizacional de la entidad prestamista y el número de productos ofrecidos.

Sostenibilidad es permanencia. El objetivo social no es fomentar organizaciones de microfinanzas sostenibles sino maximizar el valor social esperado menos el costo social descontado a través del tiempo. En principio, la sostenibilidad no es necesaria ni suficiente para llegar al óptimo social. En la práctica, sin embargo, las organizaciones sostenibles probablemente son las que más incrementan el bienestar social. La sostenibilidad no es una meta en sí misma sino una manera para alcanzar el objetivo de mejorar el bienestar social.²⁰

El alcance es el valor social de los productos de una organización de microfinanzas. La sostenibilidad ayuda a maximizar el valor social esperado menos el costo social descontado a través del tiempo, comprendiendo los beneficios netos de los usuarios, las utilidades y pérdidas financieras de la organización, y el costo de oportunidad social de los recursos usados.

¹⁷ Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. Sergio Navajas, Mark Schreiner. 2000.

¹⁸ Yaron, J, "What makes rural finance institutions successful?" The World Bank Research Observer, Vol. 9, No. 1. (1994).

¹⁹ Este marco teórico fue primero creado por Schreiner (1998) y luego fue usado por González-Vega (1998).

²⁰ Rhyne Elisabeth. Otero María. El nuevo mundo de las microfinanzas empresariales. Plaza y Valdez Editores. México, D.F. Marzo, 1998.

La sostenibilidad afecta el alcance porque la permanencia tiende a generar estructuras de incentivos que impulsan a todos los grupos con participación en el desempeño de la organización a actuar de manera que incrementen el beneficio neto social.

En principio, una evaluación completa usaría el análisis de costo-beneficio o el análisis de efectividad para comparar el valor social con el costo social en un contexto de equilibrio general. En la práctica, la medición del valor social y el costo social es tan costosa que casi todas las discusiones de alcance y sostenibilidad se conducen en términos de equilibrio parcial.

2.1 Seis aspectos del alcance

2.1.1 Profundidad

Profundidad del alcance es el valor que la sociedad asigna al beneficio neto del uso del microcrédito por un prestatario dado. Dado que la sociedad les asigna mayor ponderación a los pobres que a los ricos, el nivel de pobreza es un buen indicador para la profundidad. Por ejemplo, es probable que la sociedad le asigne mayor valor al beneficio neto de un préstamo para un niño abandonado o una viuda que al mismo beneficio neto para una persona de mayor riqueza.

Profundizar el alcance incrementa no sólo el valor social sino también el costo social. Conforme el ingreso y la riqueza disminuyen, a una organización prestamista le cuesta más evaluar el riesgo de una solicitud de crédito. Esto sucede porque, comparados con los ricos, los pobres son más heterogéneos y tienen menos capacidad de manifestar su capacidad de pagar.²¹ Los costos fijos son también más importantes para los pobres, pues sus préstamos son más pequeños, de plazos más cortos y con mayores frecuencias de pago.

²¹ Conning, J. "Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending", Journal of Development Economics, Vol.60, Primera Edición .1999.

Un alcance más profundo aumenta sólo el valor social (y no el costo social) cuando la organización prestamista mejora la manera de evaluar el riesgo. Este tipo de avance aumenta el acceso, entendido como la capacidad y voluntad de pedir prestado y pagar el préstamo a un precio que exijan los costos de largo plazo de un productor eficiente.

El acceso es el nexo entre la capacidad de ser sujeto de crédito (demanda acompañado por capacidad y voluntad de pago) y la tecnología crediticia (oferta basada en una evaluación eficiente de la capacidad de ser sujeto de crédito). Mayor acceso representa un avance porque los préstamos dependen más de la capacidad del prestatario y menos de las restricciones que enfrenta la organización prestamista al evaluar la capacidad y voluntad de sus clientes. Por ejemplo, una organización que no requiere colateral físico en la evaluación puede alcanzar a usuarios más pobres y así lograr un alcance más profundo que una organización que sí requiere colateral físico (todo lo demás constante).

2.1.2 El valor para los usuarios

El valor para los usuarios está definido por cuánto un prestatario está dispuesto a pagar por un préstamo. El valor depende del contrato financiero, los gustos y preferencias, las restricciones y las oportunidades de los usuarios. Dado un costo constante para el usuario, más valor implica mayor beneficio neto.

2.1.3 El costo para los usuarios

El costo para los usuarios está definido por el costo de un préstamo sufragado por el prestatario. El costo para el usuario es distinto del costo de un préstamo para la sociedad o del costo de un préstamo para la organización prestamista. El costo para los usuarios comprende tanto el precio como los costos de transacción. El precio incluye los intereses y comisiones. Los precios pagados por los prestatarios son ingresos para la organización. Los costos de

transacción son todos los costos diferentes del precio, incluyendo tanto los costos de oportunidad no pecuniarios, tales como el valor del tiempo invertido para conseguir un préstamo y para realizar los pagos, así como los costos pecuniarios indirectamente relacionados con el préstamo, tales como el transporte, los documentos requeridos, la alimentación durante los trámites y los impuestos. Los costos de transacción incurridos por el prestatario no son ingresos para la organización prestamista.

Los tres aspectos—profundidad, valor para los usuarios y costo para los usuarios—son distintos y también estrechamente relacionados. El beneficio neto es la diferencia entre el valor para un usuario y su costo. Este beneficio se define como el mayor costo que el prestatario estaría dispuesto a incurrir para obtener el préstamo, menos el costo al que el prestatario realmente incurre. La profundidad del alcance, a su vez, representa el valor social asignado al beneficio neto realizado por una persona específica. Por ejemplo, \$100 de beneficio neto para una persona pobre pueden ser asignados un valor social mayor que un beneficio neto de \$500 para una persona rica.

El costo para los usuarios puede ser medido como el valor presente de los flujos de caja y los costos de transacción asociados con el uso de un préstamo. El valor para los usuarios es más difícil de medir que el costo. Aun así, el valor relativo de dos o más contratos de crédito puede ser comparado a través de sus costos. Si un prestatario tiene fuentes alternativas de préstamos, el beneficio neto puede ser medido como los ahorros en costos al cambiar de una fuente a otra.

2.1.4 Amplitud

La amplitud se define como el número de usuarios de los servicios microfinancieros de una IMF. Su importancia radica en la gran cantidad de ciudadanos de bajos ingresos y los pocos fondos existentes para atenderlos tanto en el sector privado como en el público, especialmente

en los últimos años en el panorama económico actual de políticas neoliberales y globalización; como consecuencia de esto la tendencia cada vez mayor de los gobiernos por desentenderse de la responsabilidad social y recortar el tamaño del estado.

2.1.5 La duración

La duración del alcance es el período de tiempo en cual la organización de microfinanzas presta servicios. La duración importa porque la sociedad se preocupa del bienestar de los pobres no sólo ahora sino también en el futuro. Con una duración corta, una organización de microfinanzas puede mejorar el bienestar social en el corto plazo, pero al costo de destruir su capacidad para hacerlo en el largo plazo.

En teoría, una fuente de fondos perpetua puede permitirle a una organización de microfinanzas alcanzar un alcance de gran duración sin sostenibilidad.²²

En principio, tal organización podría vivir por un largo tiempo. En la práctica, sin embargo, un alcance de gran duración acompañado de sostenibilidad usualmente fortalece las estructuras de incentivos que ayudan a maximizar el valor social esperado menos el costo social descontado a través del tiempo. Sin duración, los prestatarios tienen pocas razones para cumplir porque la organización prestamista no puede prometer préstamos en el futuro. Las pérdidas por préstamos incobrables acortan la duración del alcance en un ciclo vicioso.

De la misma manera, la ausencia de utilidades financieras conduce a los empleados a extraer beneficios cuando tienen la oportunidad de hacerlo, lo que empeora la situación de la organización.²³

2.1.6 El ámbito

El ámbito del alcance es el número de tipos de contratos financieros ofrecidos por la organización de microfinanzas. En la práctica, las organizaciones con el mejor alcance ofrecen

²² Morduch, J., 2000, "The Microfinance Schism", en World Development, vol. 28

²³ Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. Sergio Navajas, Mark Schreiner. 2000.

tanto préstamos como servicios de ahorro. El ahorro importa por dos razones o supuestos. Primero, todos los ciudadanos pobres que ahorran, quieren hacerlo para mantener un nivel más o menos constante de consumo, para financiar inversiones y para enfrentar riesgos. Por el contrario, no todos los ciudadanos pobres que ahorran quieren endeudarse. Segundo, suministrar servicios de ahorro fortalece los incentivos para la sostenibilidad y duración del alcance. Si los depositantes temen que la organización no vaya a permanecer hasta que retiren sus ahorros, no depositarían ahorros. Para atraer depósitos, una organización de microfinanzas debe satisfacer, no a los donantes ni al gobierno, sino a los usuarios y a los reguladores.²⁴

2.2 Complementariedad y concesiones mutuas entre los seis aspectos

La profundidad es el valor social del beneficio para los usuarios menos el costo para los usuarios.

La amplitud cuenta usuarios, la duración cuenta años de servicio, y el ámbito cuenta tipos de contratos. Estos seis aspectos del alcance son útiles porque las mediciones directas del valor social de las microfinanzas son muy costosas.

El alcance es el valor menos el costo, ponderado por la profundidad, sumado a través de la amplitud de usuarios y el ámbito de contratos, y descontado a través del tiempo de duración.²⁵

El bienestar social depende de la profundidad, el valor, el costo, la amplitud, la duración y el ámbito, pero el más importante de todos estos aspectos es la duración. En particular, mayor duración requiere—en el corto plazo—de mayores utilidades financieras. Esto significa mayores precios, más costo por usuario y menos beneficio neto por usuario. En el largo plazo, sin embargo, esta relación puede desaparecer, si los esfuerzos para mejorar la duración inducen a innovaciones tecnológicas y/o organizacionales que aumentan las utilidades financieras y/o el valor para los usuarios, sin aumentos correspondientes en el costo para los

²⁴ *Ibíd.*, p. 19.

²⁵ *Ibíd.*, p. 19.

usuarios. Una mayor duración ayuda a disminuir el costo social porque le da a los usuarios mayores incentivos para cumplir con sus promesas de pago. Mayor ámbito también aumenta el valor para los usuarios y fortalece los incentivos que incrementan la duración.²⁶

El debate sobre el valor social de la sostenibilidad se enfoca en los efectos de la duración. Las organizaciones de microfinanzas que no se preocupan por la sostenibilidad creen que un aumento en el corto plazo en el beneficio neto, generado por bajos precios, contrarresta los efectos de una duración reducida resultante de las bajas utilidades financieras. Las organizaciones que se preocupan por la sostenibilidad creen lo inverso.²⁷

Por consiguiente el bienestar social depende de muchos otros factores adicionales a la profundidad. La amplitud afecta el número de los más pobres atendidos, y el costo y el valor para los usuarios afecta el beneficio neto. Los más pobres pueden beneficiarse no sólo de préstamos sino también de servicios de depósitos, tanto ahora como en el futuro.

²⁶ *Ibíd.*, p. 19.

²⁷ *Ibíd.*, p. 19.

CAPÍTULO III. MARCO DE REFERENCIA

En el mundo, desde mediados de la década de 1970 se han venido desarrollando las microfinanzas ofreciendo servicios financieros, principalmente crédito a las personas de escasos recursos que no habían tenido acceso a instituciones financieras tradicionales para el desarrollo de la actividad productiva.²⁸ Las microfinanzas han evolucionado de manera distinta y con ritmos diferentes en todos los países, dependiendo del contexto sociopolítico y el nivel de desarrollo social de los mismos. En México, las primeras iniciativas de microcrédito iniciaron a mediados de la década de 1990 y han mostrado un gran crecimiento en la última década. El sector de microfinanzas en México es muy diverso en el tipo de instituciones que lo conforman; su figura jurídica, su tamaño y los objetivos institucionales, no obstante, hay un tema común que es el ofrecer servicios financieros de calidad para los emprendedores, las microempresas que hoy forman una parte muy importante de la economía. En diversos espacios, al sector de las microfinanzas se le llama sector de ahorro y crédito popular o sector de las finanzas populares, los cuales son conceptos más amplios, que incluyen instituciones de consumo.

Las instituciones de microfinanzas, incentivadas en un inicio por organizaciones no gubernamentales nacieron como una herramienta de lucha contra la pobreza para responder a la falta de servicios financieros formales para los pobres. Inicialmente pusieron mayor énfasis en el microcrédito, con metodologías innovadoras desarrolladas y comprobadas para atender las necesidades de las microempresas y diseñadas específicamente para atender a la población en pobreza. En el sector han aparecido nuevos tipos de empresas y organizaciones que tienen como fin ofrecer servicios financieros formales y de calidad de manera sostenible, contribuyendo así a la inclusión financiera en el país.

²⁸ Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

El principal producto de las instituciones de microfinanzas ha sido el microcrédito productivo, no obstante, en los últimos años se ha visto una mayor diversificación de la actividad hacia otro tipo de productos como crédito a la vivienda y una variedad de seguros, principalmente de vida y salud.

Ha habido esfuerzos importantes de las entidades por ofrecer servicios de ahorro y manejo de remesas, en la búsqueda de ofrecer una mayor integralidad de los servicios de acuerdo con las necesidades de los clientes.

Los microcréditos productivos buscan adaptarse al flujo de la fuente de ingresos del cliente resultando plazos más cortos y montos más bajos que los ofrecidos tradicionalmente. Además la fuente de pago y el destino del crédito es la microempresa del cliente. En general como la población atendida carece de garantías tradicionales, estas se reemplazan por el aval social (o garantía solidaria) o en el caso de metodologías de crédito individual por el análisis de la capacidad de pago, del carácter del cliente y de garantías o requisitos adicionales (que aunque en algunos casos no tienen valor de mercado, cumplen la función de incentivar el pago).

Desde 2006 se tiene una medición del desempeño de las instituciones que conforman el sector el cuál ha tenido un crecimiento importante tanto en personas atendidas, cartera colocada, así como número y tamaño de sus instituciones, gran parte del desarrollo del sector depende de políticas públicas favorables que incluyen no sólo el acceso a fuentes de financiamiento adecuadas sino también apoyos para la consolidación de las organizaciones.

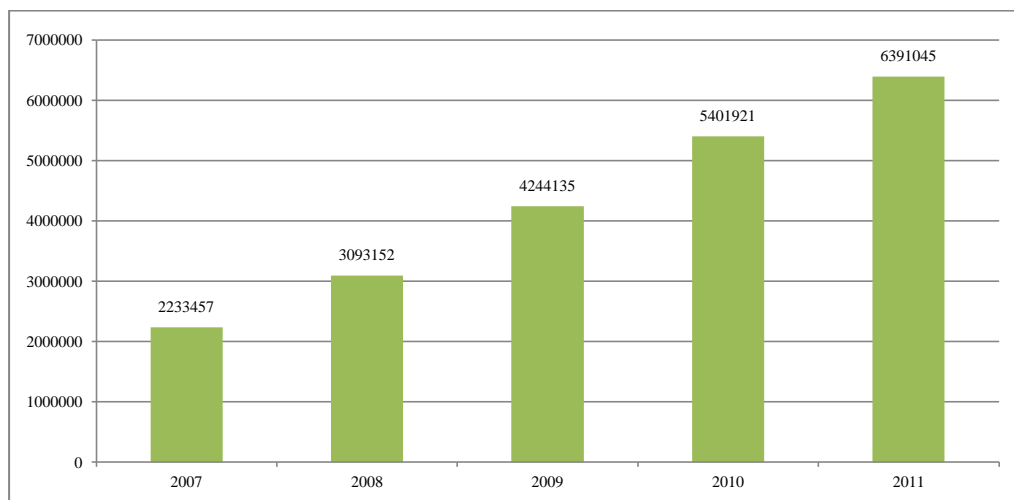
A diciembre de 2011, las instituciones de microfinanzas atendieron a 7,636,717 personas de las cuales el 80% son mujeres y el 53% vive en zonas rurales. De las personas atendidas 35% son por crédito individual y 65% mediante alguna metodología de crédito solidario (banca comunal o crédito grupal). El total de la cartera de crédito es de \$28,902,963,031 millones de pesos. El crédito promedio de las instituciones microfinancieras es \$5,701.

La antigüedad promedio de las instituciones de microfinanzas es de ocho años, lo cual significa que es un sector todavía joven. Si bien ha sido visto como un sector de altos retornos

para algunas de las instituciones líderes, sólo 65% de las instituciones son sostenibles financieramente (muchas no han logrado la sostenibilidad financiera por el poco tiempo que llevan de operación).

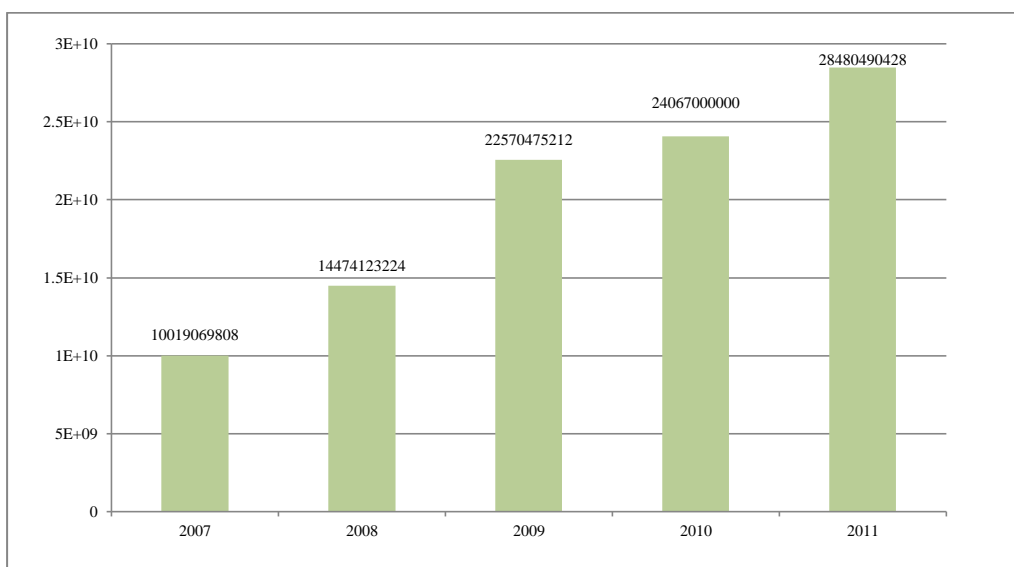
El promedio de retorno de una institución microfinanciera es de 2.36%. Las instituciones de microfinanzas en conjunto emplean a 45,290 personas.

Gráfica 3.1 Número de clientes de crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Gráfica 3.2 Cartera bruta

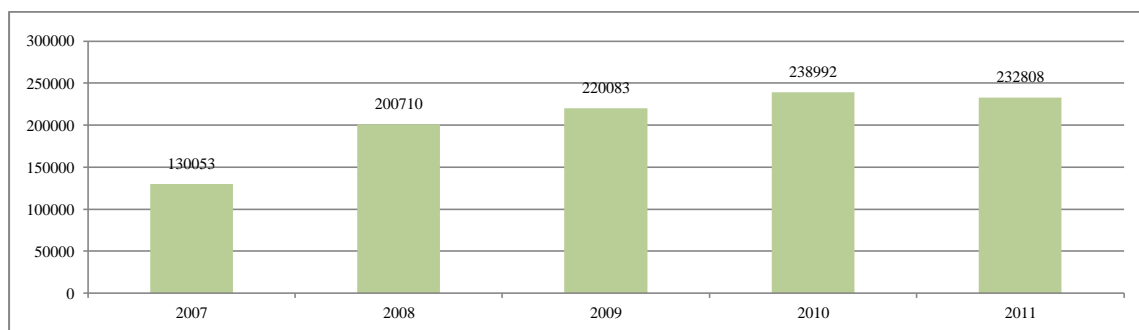


Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En cinco años, el número de clientes de crédito casi se ha triplicado, lo que da cuenta del acelerado ritmo de crecimiento del sector, de la misma forma, el volumen de cartera en pesos representa un 285% de lo que era en 2006 cuando se inició la medición. El aumento es reflejo del crecimiento de las instituciones y de la entrada de nuevos participantes con oferta de servicios al mercado.

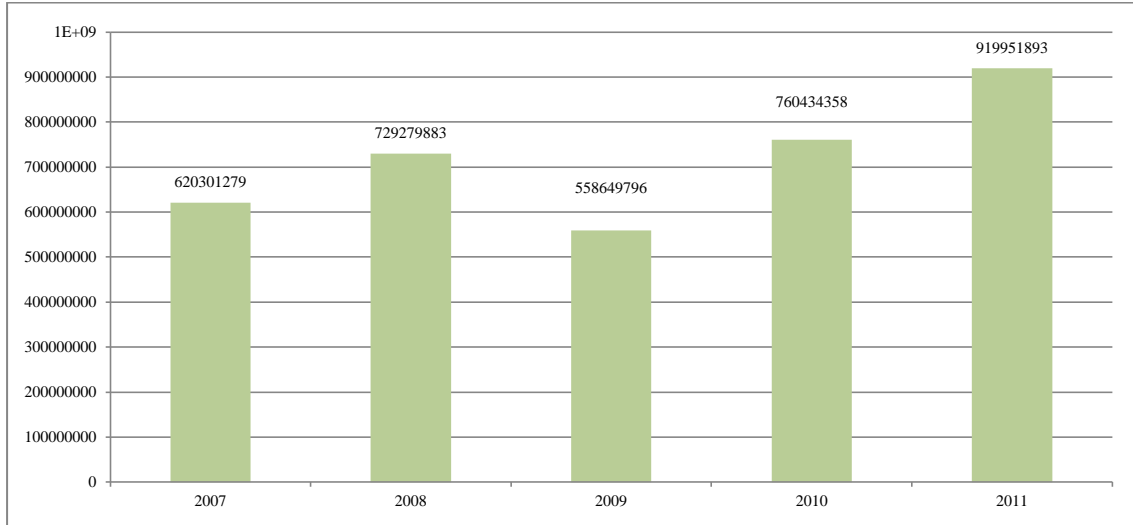
El ahorro también ha tenido un crecimiento en los últimos 5 años, llegando a 232,808 ahorradores que guardan su dinero en instituciones reguladas y autorizadas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores. La dinámica del crecimiento del ahorro está ligada al proceso de transformación por el que tienen que pasar las entidades para constituirse como entidades reguladas (SOFIPOS).

Grafica 3.3 Ahorradores voluntarios



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

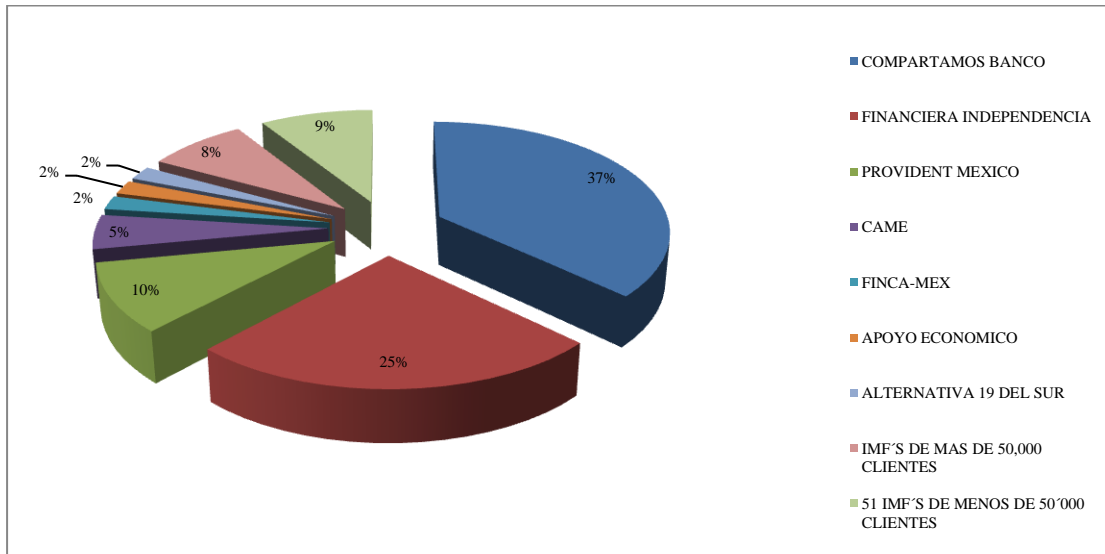
Grafica 3.4 Monto de ahorro



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

El sector no sólo ha crecido en ahorro, sino también en la diversificación de seguros, hoy 21% de las instituciones ofrecen otros y productos que incluyen programas de alfabetización de sus clientes, hasta los seguros y remesas.

Grafica 3.5 Distribución del mercado por número de clientes de crédito



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

No obstante, la concentración por clientes atendidos sigue siendo alta; 83% de los clientes son atendidos por las 7 entidades más grandes, el siguiente 9% está atendido por 8 instituciones y el restante 8% está atendido por 38 instituciones. La cartera bruta de préstamos presenta un comportamiento similar en su distribución. Habría que destacar que todavía no se cuentan con indicadores que nos permitan conocer el grado de clientes “compartidos” entre dos o más instituciones; en la medida en que se utilicen sociedades de información crediticia se podrá conocer mejor este tema. La percepción es que las zonas donde hay una mayor cantidad de instituciones trabajando, hay un mayor número de clientes que mantienen créditos abiertos de manera simultánea. En la siguiente sección se puede ver las zonas de mayor y menor saturación de instituciones de microfinanzas en el país.

3.1 Principales retos y tendencias

Desde hace unos años las instituciones de microfinanzas han tendido a ser más comerciales, tanto en la figura jurídica como en los lineamientos con los que se toman las decisiones. La protección de los clientes, el cuidado del no sobreendeudamiento, la educación financiera, son los principales retos que se plantean.

La proporción de personas atendidas mediante crédito individual ha crecido, pero en cuanto a microcrédito productivo es mínima. Todavía no se cuentan con las herramientas ni el personal adecuado para crecer en la metodología individual sin aumentar significativamente el riesgo.

El ahorro también ha ido en aumento, pero es un servicio que pocas instituciones tienen capacidad jurídica y operativa de hacer.

Hay una gran diversidad en los productos, plazos y montos otorgados por las instituciones, no obstante, productos especializados como el crédito para la vivienda tienen poco desarrollo.

Las mayores exigencias por parte de la banca de desarrollo y los fondos internacionales requieren que las instituciones microfinancieras cuenten con crecientes niveles de capitalización.

La competencia por el personal es muy difícil y se requieren mecanismos más eficaces para disminuir la rotación de personal, sobre todo de los oficiales de crédito y personal de sucursales.

El acceso a fuentes diversas de fondeo y sistemas de apoyo al fortalecimiento institucional se mantiene como uno de los mayores retos.

3.2 Diversidad en figura jurídica y tamaño

Para ofrecer servicios de microfinanzas no se requiere una figura jurídica específica salvo en los casos en los que se quiera captar ahorro, para lo cual se requiere ser una institución regulada por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV): un banco, Sociedad Financiera Popular (SOFIPO), Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo o Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO). Las instituciones que no captan ahorros del público pueden ser Sociedades Financieras de Objeto Múltiple²⁹ (SOFOM), Sociedades Anónimas e incluso pueden ser Asociaciones Civiles.

²⁹ Las SOFOM pueden ser reguladas cuando están vinculadas o forman parte de instituciones financieras reguladas o grupos de empresas reguladas por la Comisión Nacional Bancaria y de Valores.

Figura 3.1 Figuras jurídicas no reguladas

NO REGULADAS (NO CAPTAN AHORRO DEL PÚBLICO)	FIGURA JURÍDICA	DESCRIPCIÓN
	Asociaciones civiles (A.C.)	Objeto social de asistencia y beneficencia con carácter legal y sin fines de lucro.
	Sociedades civiles (S.C.)	Objeto social vinculado al desarrollo económico, impulsando iniciativas en el campo de la economía social.
	Instituciones de asistencia privada (IAP)	Instituciones que tienen como objeto social la realización de obras de asistencia y beneficencia social y que no sean lucrativas.
	Sociedades anónimas (S.A. de C.V.)	Sociedad mercantil cuyos titulares lo son en virtud de una participación en el capital social a través de títulos o acciones. Las acciones pueden diferenciarse entre sí por su distinto valor nominal o por los diferentes privilegios vinculados a éstas.
	Sociedades financieras de objeto múltiple(SOFOM)	<p>Las SOFOM son sociedades anónimas que en sus estatutos sociales, contemplan expresamente como objeto social principal la realización habitual y profesional de una o más de las actividades relativas al otorgamiento de crédito, así como la celebración de arrendamiento financiero o factoraje financiero sin necesidad de requerir autorización del Gobierno Federal para ello.</p> <p>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple Reguladas: Son aquellas que mantienen vínculos patrimoniales con instituciones de crédito o sociedades controladoras de grupos financieros de los que formen parte instituciones del crédito.</p> <p>Sociedades Financieras de Objeto Múltiple No Reguladas: Es una empresa en cuyo capital no participan ninguna de las entidades señaladas en los términos y condiciones de las SOFOM reguladas.</p>

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

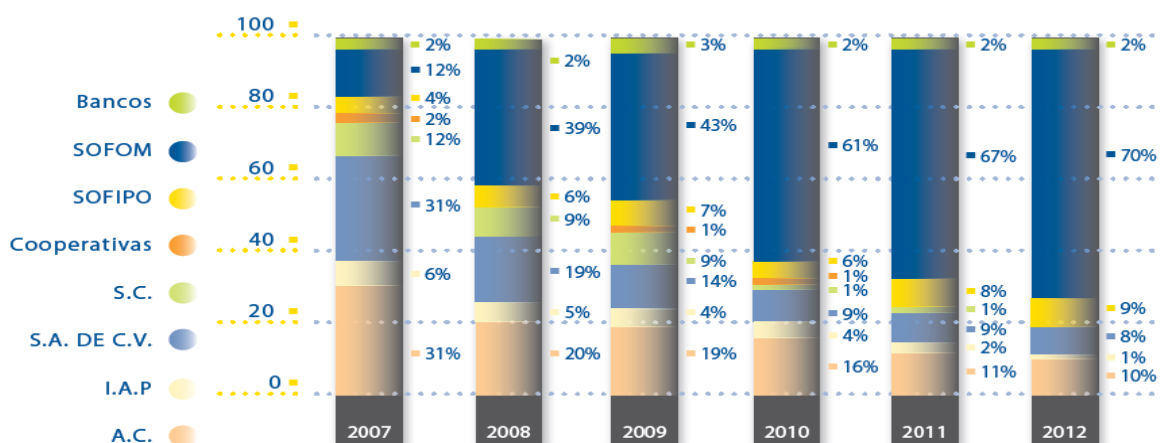
Figura 3.2 Figuras jurídicas reguladas

REGULADAS (PUEDEN CAPTAR AHORROS DEL PÚBLICO)	Instituciones de Banca Múltiple	Servicios financieros integrales al público en general(captación de ahorro, banca depósitos y otorgamiento de créditos, entre otros)
	Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)	Servicios financieros enfocados al público en general de ahorros y depósitos y otorgamientos de créditos de menudeo.
	Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo	Sociedad Cooperativa de Ahorro y Préstamo: sociedades constituidas y organizadas conforme a la Ley General de Sociedades Cooperativas, Independientemente del nombre comercial, razón o denominación social que adopten, que tengan por objeto realizar operaciones de ahorro y préstamo con sus Socios, y quienes forman parte del sistema financiero mexicano con el carácter de integrantes del sector social sin ánimo especulativo y reconociendo que no son intermediarios financieros con fines de lucro.
	Sociedad Financiera Comunitaria (SOFINCO)	Sociedades anónimas constituidas y que operen conforme a la Ley General de Sociedades Mercantiles y a esta Ley, cuyo objeto social sea predominantemente apoyar al desarrollo de actividades productivas del sector rural, a favor de personas que residan en zonas rurales.

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.El crecimiento en número de SOFOM no sólo refleja la creación de nuevas

instituciones, sino la migración que han hecho las A.C. y las sociedades anónimas a esta figura reconocida como parte del sistema financiero. Las SOFIPOS también han crecido aunque en menor medida. Las figuras sin fines de lucro (A.C., IAP), tienden a desaparecer.

Grafica 3.6 Tipo de figura jurídica



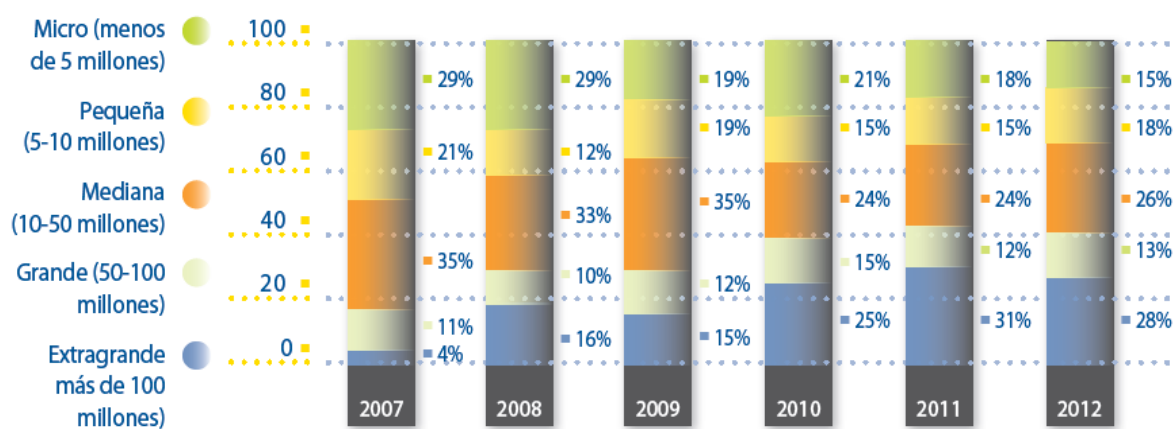
Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

3.3 Instituciones por tamaño de cartera

Como se puede apreciar en esta gráfica hay un avance significativo hacia la consolidación institucional; en 2007 50% de las instituciones tenían una cartera bruta inferior a los 10 millones de pesos, hoy ese porcentaje se ha visto reducido al 33%. En el otro extremo, el continuo crecimiento institucional ha llevado a varias instituciones a rebasar los 100 millones de pesos en cartera. Entre las instituciones más grandes (extra grandes) es donde se han dado fusiones y adquisiciones. La consolidación de las instituciones de microfinanzas contribuye a tener una mayor competitividad en el sector que redundará en una mejora en la eficiencia con la que se hacen llegar los servicios a los clientes. No obstante, todavía es significativo el número de nuevas iniciativas o de instituciones creadas para atender necesidades locales cuyo reto es lograr la sostenibilidad ganando escala en periodos no muy largos y así garantizar su supervivencia.

Cada vez hay mayor competencia en el sector por número de instituciones aunque de escala pequeña. Si bien, en el sector se vieron adquisiciones en los años anteriores, esto ocurrió entre las instituciones más grandes y todavía hay una tendencia más a crear nuevas entidades que a adquirir o a fusionar las existentes. Tras el 2009, año en que se redujo la liquidez, en 2010 se reactivó la generación de nuevas instituciones de microfinanzas.

Grafica 3.7 Tamaño de cartera



Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

3.4 Cobertura de las instituciones de microfinanzas

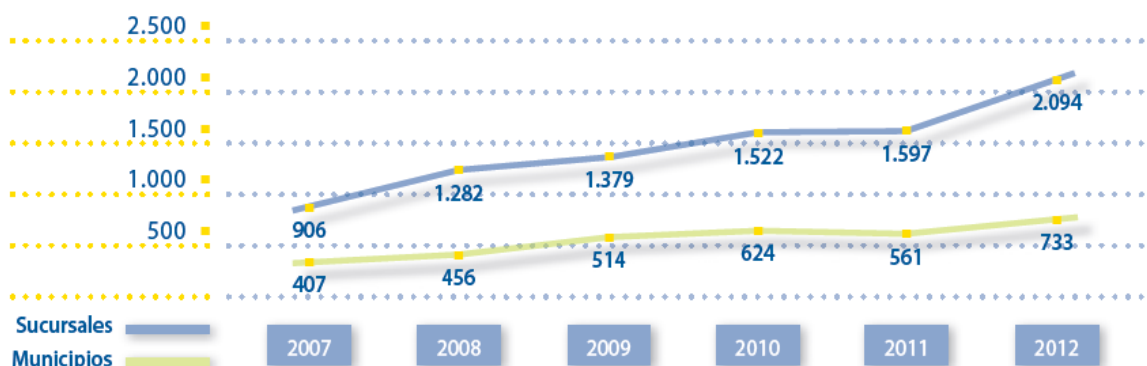
Para el análisis de cobertura geográfica se utiliza la información de ochenta y siete instituciones asociadas a ProDesarrollo³⁰. El total de sucursales o centros de atención es de 2094 distribuidas (30% más que el año anterior) en 733 municipios (31% más que el año anterior) de las 32 entidades del país,³¹ esta cobertura representa casi el 30% de los municipios.³²

³⁰ En 2012 se levantó un censo con las instituciones afiliadas a ProDesarrollo, sus sucursales o centros de atención y los municipios en los que operan.

³¹ Dependiendo del tipo de institución, algunas manejan sucursales, otros centros focales y en este caso no se hace distinción.

³² Es importante aclarar que desde una sucursal se atienden varios municipios, dependiendo de la metodología.

Grafica 3.8 Sucursales/ centros de atención y municipios



Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

De acuerdo con el informe de inclusión financiera de la CNBV, la cantidad de sucursales por cada 10,000 adultos de todo el sistema financiero es de 1.80 (incluyendo a las microfinancieras reguladas). Hay casi 7 sucursales por cada 1,000 km², lo que significa casi 7 sucursales por cada 40,000 adultos.³³

La distribución de las sucursales contribuye al análisis de la cobertura que están teniendo las microfinancieras, pero es sólo una aproximación, ya que dependiendo de la metodología, la capacidad institucional y la zona geográfica, desde una sucursal se pueden cubrir varios municipios. La cobertura municipal también contribuye al análisis de qué tan rural por el número de población o qué tan pobre por el grado o índice de desarrollo humano tiene el municipio en el que se instalan las sucursales.

En el siguiente mapa se muestran las zonas donde están los centros de atención de las instituciones de microfinanzas, si bien, muchos otros municipios se cubren desde ese punto de partida, hay muchas áreas en las que hace falta ampliar la cobertura.

³³ Segundo Reporte de Inclusión Financiera. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. AFI (Alliance for Financial Inclusion). Septiembre 2010.

Figura 3.3 Mapa de ubicación de los centros de atención de las IMF'S

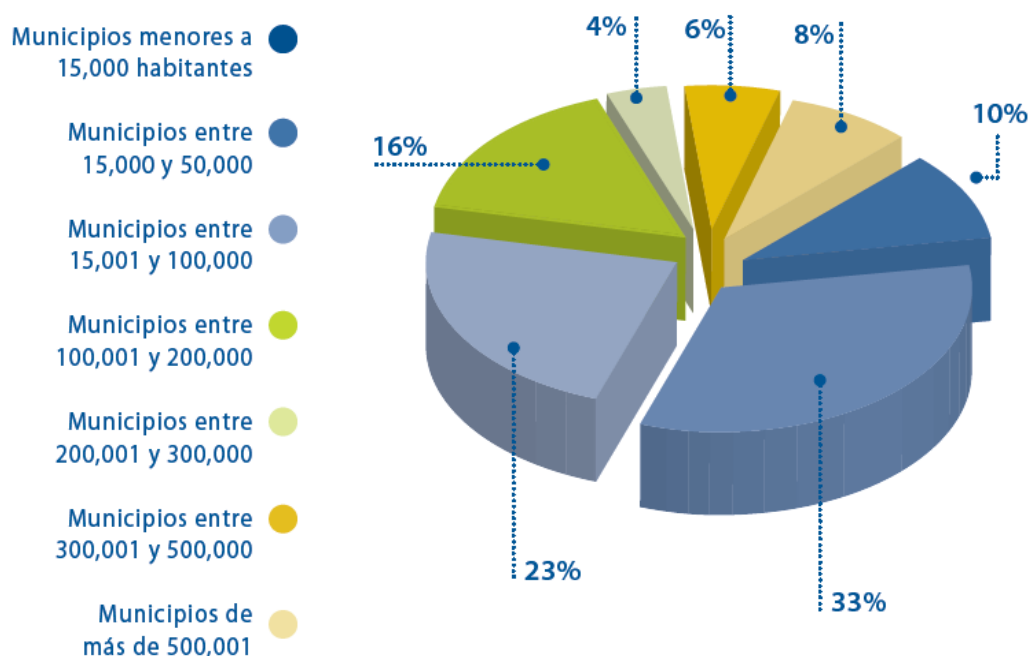


Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Dos tercios de las sucursales de microfinanzas se encuentran en municipios con población inferior a los 100,000 habitantes: 10% en municipios con menos de 15,000 habitantes, los cuales se consideran muy rurales, 33% entre 15 y 50,000 habitantes y 23% entre 50,000 y 100,000 habitantes.

Algunos estados como Oaxaca que tiene más de 500 municipios con menos de 15,000 habitantes (320 tienen menos de tres mil) y lo que es significativo ahí es el grado de accesibilidad por unos y otros (carreteras, caminos e incluso sistemas de telecomunicación).

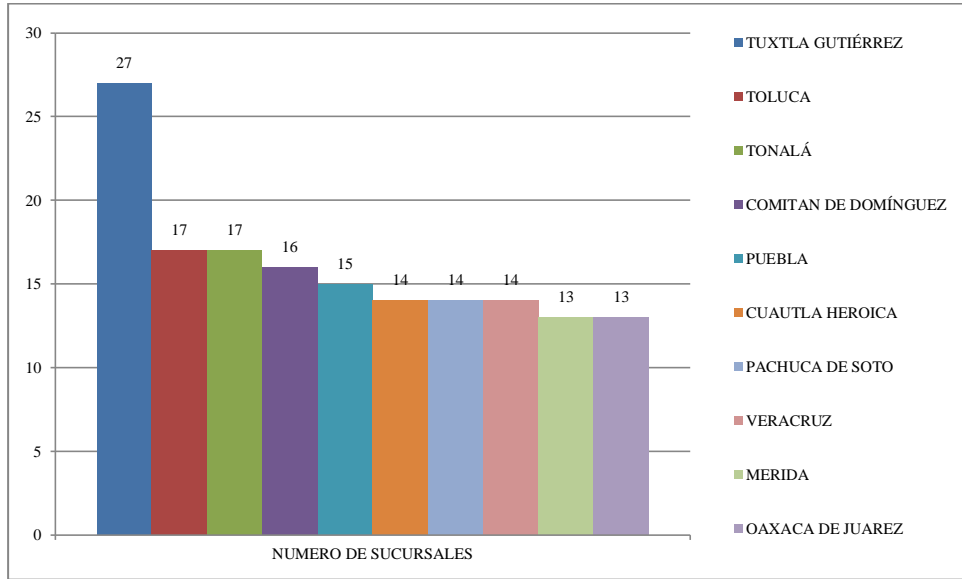
Grafica 3.9 Distribución por tamaño de población



Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Las sucursales se ubican principalmente (60%), en municipios con un grado de desarrollo medio bajo (de acuerdo con la clasificación del INEGI). El índice de desarrollo humano para el país es de .793 (lo que lo pone en el lugar 46 en el mundo). 65% de los municipios atendidos por las instituciones de microfinanzas están por debajo del indicador nacional, lo que refleja la vocación de las microfinanzas de llevar servicios financieros a la población de menores ingresos. Las microfinanzas han logrado posicionarse como la “banca sin sucursales” y se valen de mecanismos de dispersión de crédito y de cobranza que les permiten llegar a la población meta. De acuerdo con el mapeo municipal todavía falta mucho terreno que cubrir y dependerá del desarrollo de mecanismos como corresponsales, telefonía móvil y otros sistemas el que se pueda llevar a más personas los servicios. En las zonas de mayor cobertura el reto principal es la prevención del sobreendeudamiento de los clientes.

Figura 3.4 Los municipios con más sucursales de microfinancieras



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

CAPITULO IV. METODOLOGÍA

4.1 Método

La metodología empleada en este estudio es de tipo cuantitativa analítica, porque permite examinar los datos de manera científica, más específicamente de manera numérica. Y consiste fundamentalmente en establecer la comparación de variables entre grupos de estudio y de control sin aplicar o manipular las variables, estudiando éstas según se dan naturalmente en los grupos. Sin embargo, se refiere a la proposición de hipótesis que el investigador trata de probar o negar^{34 35}.

En la presente investigación los grupos de estudio serán:

Cuadro 4.1 Grupo de estudio I

VARIABLE	GRADO DE PROFUNDIDAD		
	SEXO	TAMAÑO DE CRÉDITO	UBICACIÓN
INDICADOR	PROFUNDIDAD	PROFUNDIDAD	PROFUNDIDAD
PERIODO	1996-2012	1996-2012	
*BASE DE DATOS	I	I	II

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4.2 Grupo de estudio II

VARIABLE	GRADO DE AMPLITUD
	NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS
INDICADOR	AMPLITUD
PERIODO	
*BASE DE DATOS	I

Fuente: Elaboración propia.

*Bases de datos:

I: Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix).

II: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012).

³⁴ Sarantakos Sotirios. Social Research. Tercera. edición. Palgrave Macmillan, 2005.464 pág.

³⁵ Ortiz Zacarías Eladio. Así se investiga, pasos para hacer una investigación. Clásicos Roxsil. 2000.

Y los de control serán:

Cuadro 4.3 Grupos de control

CATEGORÍA	GRUPOS PARES DE COMPARACIÓN	
	ESCALA (CLASIFICACIÓN DE IMFs POR TAMAÑO)	ZONAS (CLASIFICACIÓN DE IMFs POR ZONA GEOGRÁFICA)
INDICADOR	AMPLITUD/PROFUNDIDAD	AMPLITUD/PROFUNDIDAD
PERIODO	2012	2012
*BASE DE DATOS	II	II

Fuente: Elaboración propia.

*Bases de datos:

I: Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix).

II: ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012).

Incluidos en las cuatro fases de la metodología del presente estudio.

4.2 Fase I Elección de la base de datos

Uno de los principales retos para la ejecución de este trabajo fue identificar bases de datos microfinancieras que se ajustara a dos requerimientos elementales:

- a) tener suficiente presencia y trayectoria en el campo micro financiero en México y,
- b) que accediera a proporcionar información para emplear una muestra de datos de sus IMFs registradas.

En ese sentido, al elegir: Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix) y ProDesarrollo, Finanzas Y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012) se cubrieron perfectamente ambos requisitos. Y debido a que sus datos se encuentran en plataformas disponibles al público (www.mixmarket.org, <http://www.prodesarrollo.org/>) fue relativamente sencillo tener acceso suficiente para emplearlos en la investigación, por lo cual, no fue necesario contactar y establecer un convenio con los representantes de las instituciones, facilitando así la tarea de búsqueda. Respecto a esto también cabe señalar cinco aspectos importantes determinantes en

la elección, estos son; restricciones presupuestales, nivel de homogeneidad de la muestra mayor a otras, representatividad, enfoque objetivo y excelente reputación.

En esta dirección, Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix) y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012) se constituyen como proveedores líderes de información de negocios y servicios de información para la industria de microfinanzas. Dedicadas a fortalecer a este sector al promover la transparencia, proveen información detallada de desempeño y financiera sobre instituciones de microfinanzas, inversionistas, redes y otros proveedores de servicios asociados al sector, realizan su trabajo a través de una variedad de plataformas disponibles al público.

En el caso de Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix) es una corporación privada sin fines de lucro fundada por el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) y patrocinada por el CGAP, Citi Foundation, Deutsche Bank America Foundation, Omidyar Network, Open Society Institute & the Soros Economic Development Fund, IFAD (International Fund for Agricultural Development) y Bill & Melinda Gates Foundation, entre otros.

Y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012) es la 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.

Actualmente, sus miembros suman 85 organizaciones prestadoras de servicios financieros populares, del sector social y privado, que atienden por medio de 1,522 sucursales en todo el país a más de 4.3 millones de personas de las cuales el 85% son mujeres.

4.2.1 Tamaño de la muestra

El tamaño de la muestra corresponde a 120 IMF'S mexicanas registradas y disponibles en las bases de datos de Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix). y ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012).

Cuadro 4.4 Base de datos I

MICROFINANCE INFORMATION EXCHANGE, INC. (MIX)			
ADMIC	COMPARTAMOS BANCO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	PRO ÉXITO
ALFIN	CONSER	FINCA – MEX	PRO MUJER - MEX
ALSOL	CONSERVA	FINCOMÚN	PROGRESEMOS
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	CREAMOS MICROFINANCIERA	FINLABOR	PROSPERIDAD
AMEXTRA	CRECE SAFSA	FINSERCA	PROVIDENT
APOYO ECONÓMICO	CREDEX MICROFINANZAS	FIPS	RED VANGUARDIA
APOYO INTEGRAL MÉXICO	CREDI AVANCE	FORJADORES DE NEGOCIOS	SEFIA
APOYO SOCIAL	CREDI CLUB	FUNHAVI	SERCA
APROS	CREDI COMÚN	FVP	SOCIEDAD ENLACE
ASP FINANCIERA	CREDI CONFÍA	GCM	SOLFI
ATEMEXPA	CREDI-CAPITAL	IAMSA	SOLUCIÓN ASEA
AVANCE	CRÉDITO REAL	INVIRTIENDO	SOLUCIONES REALES
BANCO AMIGO	CRÉDITOS PRONEGOCIO	LIBERTAD SERVICIOS FINANCIEROS	SOMIC
CAFASA	CREDITUYO	MICRO CRED - MEX	SUFIRMA
CAJA DEPAC POBLANA	CREZKAMOS CAPITAL	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	TE CREEMOS
CAJA POPULAR MEXICANA	DON APOYO	PODEMOS PROGRESAR	TOTEM PRESTAMOS
CAJA POPULAR OBLATOS	FELICIDAD	PRÉSTAMOS PARA CRECER	UNICREICH
CAME	FIN AMIGO	PRO APOYO	UNIMEX
COCDEP	FINACEN	PRO CREDIT - MEX	VISIÓN FUND - MEX

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4.5 Base de datos II

PRODESARROLLO, FINANZAS Y MICROEMPRESA A.C. BENCHMARKING 2012						
ALCANCE FINANCIERA	COCDEP	CREDICLUB	FINCA MÉXICO	IDEAS CORPORATIVO	PRO MUJER DE MÉXICO	SOFIPA
ALSOL CONTIGO	COMENZAR IASI	CREDITUYO	FINCLUSION	INVIRTIENDO	PROAPOYO	SOLFI
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	COMPARTAMOS BANCO	DAASA	FINCOMÚN	ITACA CAPITAL	PROEXITO	SOLUCIÓN ASEA
AMEXTRA	CON SER TU AMIGO	DON APOYO	FINCRECEMOS	KAPITAL MUJER	PROMOTORA SI	SOLUCIONES CABALES DEL NORESTE
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	CONFA NEGOCIOS	EMPRENDESARIAL	FINLABOR	KU BO FINANCIERO	PROSPEREMOS	SOLUCIONES REALES DEL NORTE
APOYO INTEGRAL MÉXICO	CONSERVA	EQUIPATE	FIPABIDE	LOGRA FINANCIAMIENTOS	PROVIDENT MÉXICO	SOLUCIONES Y OPORTUNIDADES
APROS	CONSOL NEGOCIOS	FINACEN	FORJADORES DE NEGOCIOS	MZ FINANCIAL	RENTAMIGO	SOMIC
ASEFIMEX	CRECE SAFSA	FINAMIGO	FORTALEZA A MI FUTURO	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	SEFIA	SU FIRMA
CAME	CREDEX	FINANCIAMIENTO PROGRESEMOS	FRAC	PRESTA SIMPLE	SERVICIOS DE MICROSOL	TE CREEMOS
CENTEOTL	CREDI EQUIPOS	FINANCIERA CONTIGO	FUNHAVI	PRESTAMOS PARA CRECER	SIEMBRA	TU CRÉDITO
CIA	CREDI AVANCE	FINANCIERA INDEPENDENCIA	GRAMEEN DE LA FRONTERA	PRETMEX	SIEMPRE CRECIENDO	UNIMEX FINANCIERA

Fuente: Elaboración propia.

*  IMF'S Presentes en ambas bases de datos

4.3 Fase II Grupos de estudio

Para realizar esta fase se emplearon como ejes teóricos direccionales la definición de metodología cuantitativa analítica antes mencionada y el enfoque de los autores Sergio Navajas y Mark Schreiner. En base a esto se definieron dos grupos de estudio:

Grupo I: Grado de profundidad

Grupo II: Grado de amplitud

4.3.1 Grupo I: Grado de Profundidad

Según los autores Sergio Navajas y Mark Schreiner profundidad generalmente se refiere al nivel de pobreza de los clientes de una IMF.³⁶ Si bien medirla directamente a través de los ingresos o de la riqueza es difícil, existen simples sustitutos para hacerlo indirectamente, como por ejemplo:

1. Sexo (preferiblemente las mujeres)
2. Tamaño del Crédito (preferiblemente pequeños)
3. Ubicación (preferiblemente las áreas rurales)
4. Educación (preferiblemente menor)
5. Grupo étnico (preferiblemente las minorías)
6. Vivienda (preferiblemente casas pequeñas y endeblés)
7. Acceso al Servicio Público (preferiblemente falta de acceso)

Retomando estos argumentos teóricos y adaptándolos a las condiciones particulares de esta investigación, las siete variables propuestas se clasificaron y se dividieron en categorías primarias y secundarias.

³⁶ Navajas Sergio, Mark Schreiner. Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346.

Cuadro 4.6 Variables empleadas para medir el grado de profundidad en IMF'S

VARIABLES PRIMARIAS	VARIABLES SECUNDARIAS	PARÁMETROS DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES	CATEGORÍAS
SEXO (preferiblemente las mujeres)		Genero del Número de créditos activos	Masculino Femenino
TAMAÑO DEL CRÉDITO (preferiblemente pequeños)		Saldo promedio de crédito por prestatario	Cantidad(Dólares)
UBICACIÓN (preferiblemente las áreas rurales)	3.1 Educación (preferiblemente menor) 3.2 Grupo étnico (preferiblemente las minorías) 3.3 Vivienda (preferiblemente casas pequeñas y endebles) 3.4 Acceso al servicio público (preferiblemente falta de acceso)	Ubicación del Número de créditos activos	Urbano Rural

Fuente: Elaboración propia con datos de los outreach indicators en la plataforma www.mixmarket.org.

La elección de sexo, tamaño del crédito y ubicación como variables principales obedece a la disponibilidad de información, en el caso de la variable ubicación fue elegida también porque medirla implica obtener información adicional de 4 variables consideradas secundarias.

Obteniendo como resultado final un total de siete variables, que son las variables iniciales que mencionan los teóricos Navajas Sergio y Mark Schreiner.³⁷ (En estudios previos elaborados por distintas instituciones como INEGI, COLPOS, SEDESOL etc., se concluyó que en el caso de México la variable ubicación es un factor altamente determinante de los patrones de comportamiento de las variables educación, grupo étnico, vivienda, acceso al servicio público. Es decir si se obtiene la variable ubicación se puede fácilmente deducir el comportamiento de las variables secundarias).

Tomando en consideración la argumentación teórica antes expuesta, para medir el nivel de profundidad en este estudio se hará uso del siguiente cuadro.

³⁷ Navajas Sergio, Mark Schreiner. Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346.

Cuadro 4.7 Comparativo de categorías para determinar el grado de profundidad

IMF	INDICADORES EMPLEADOS PARA MEDIR LAS VARIABLES		TIEMPO											
	PARÁMETROS DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES	CATEGORÍAS	AÑOS											
VARIABLES DE GRADO DE PROFUNDIDAD			2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
VARIABLES PRIMARIAS														
1. SEXO (Preferiblemente las mujeres)	Genero del Número de créditos activos	Masculino	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Femenino	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2. TAMAÑO DEL CRÉDITO (Preferiblemente pequeños)	Saldo promedio de crédito por prestatario	Cantidad (Dólares)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3. UBICACIÓN (Preferiblemente las áreas rurales)	Ubicación del Número de créditos activos	Urbano	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Rural	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
VARIABLES SECUNDARIAS			-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.1 Educación (Preferiblemente menor)	A: Alto: 50%+1 B: Bajo: 50%-1	Alto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Bajo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.2 Grupo Étnico (Preferiblemente las minorías)		Alto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
		Bajo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.3 Vivienda (Preferiblemente casas pequeñas y endeblés)		Alto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.4 Acceso al servicio público (Preferiblemente falta de acceso)		Alto	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia con datos de los outreach indicators en la plataforma www.mixmarket.org.

4.3.2 Grupo II: Grado de amplitud

La amplitud, el número de clientes de una IMF es un concepto importante por las limitaciones del presupuesto, ya que los deseos y necesidades de la gente pobre exceden los recursos destinados a ellos.³⁸

Una de las preguntas más desafiantes para los profesionales en microfinanzas es si podrían llegar a un número mayor de las personas más pobres (profundidad), si deberían atender a un mercado más amplio (incluyendo a personas que no son pobres), o si deberían enfocarse en servir exclusivamente a los pobres.

Retomando la importancia de encontrar respuesta a las anteriores interrogantes, como parte del estudio se midió el grado de amplitud de las IMF'S utilizando en primer lugar y únicamente el indicador número de prestatarios activos, esto porque el crédito sigue siendo el principal

³⁸ Navajas Sergio, Mark Schreiner. Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346.

producto que ofrecen la mayoría de las IMF y si bien el ahorro también ha ido en aumento, aun es un servicio que pocas instituciones tienen capacidad jurídica y operativa de realizar³⁹. Se consideró estudiar el número de prestatarios activos durante la serie histórica 1996-2012, por los antecedentes históricos de desarrollo del sector microfinanciero en México y además por ser un periodo clave en el que IMF'S mexicanas comienzan a hacer pública su información.

Destaca que los datos son variables esto es atribuible a que el reporte de información por parte de las IMF'S tiene similar comportamiento.

El número de prestatarios activos se analizó mediante graficas de tendencia y comparación.

4.4 Fase III Grupos de control

Consistió en clasificar dentro de los grupos escala y zona los perfiles de profundidad y amplitud de cada IMF obtenidos en la fase I, para un análisis comparativo.

Para realizarlo se empleó la clasificación de IMF'S en grupos pares de comparación derivados del estudio elaborado en el informe Benchmarking 2012.⁴⁰ Y se seleccionaron los grupos escala y zona por considerarse como los más adecuados para esta fase del estudio.

³⁹ Benchmarking de las Microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C. Capítulo 1 El Sector de las Microfinanzas en México. Principales retos y tendencias. Pág. 19.

⁴⁰ ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. Un Informe del sector: Benchmarking 2012.

Cuadro 4.8 Clasificación en grupos pares de comparación

ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C.
Un informe del Sector: Benchmarking 2012

Datos de Comparación

Los datos utilizados tienen fecha de corte al 31 de diciembre del 2012, totalizando 77 instituciones microfinancieras asociadas a la RED.
Toda la información fue suministrada voluntariamente y estandarizada según los procesos de Pro Desarrollo y el Mix-Market.

El análisis es estático (a una fecha de corte); los resultados presentados son medianas y se han considerado categorías de Grupos Pares de Comparación.

GRUPOS PARES DE COMPARACIÓN

EDAD	Nueva Joven Madura	IMF'S con años de operación. 0 - 4 años 5 - 8 años Más de 8 años
ESCALA	Pequeña Mediana Grande	IMF'S con Cartera Bruta. Cartera Bruta de USD < 4 Millones. Cartera Bruta de USD 4 a 15 Millones. Cartera Bruta de USD > 15 Millones.
METODOLOGÍA	Banca Comunal Grupo Solidario Individual	
SALDO PROMEDIO POR PAGAR	Bajo Medio Alto	IMF'S con Cartera Promedio por Prestatario. < MXN 3,500 Entre MXN 3,500 y 7,000 > MXN 7,000
REGULADAS		IMF'S que cumplen con la normativa de la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV)
SOSTENIBILIDAD FINANCIERA		IMF'S auto sostenibles financieramente
ZONAS		Autosuficiencia financiera > 100%
Norte:		IMF'S que ubican su corporativo en: Baja California Norte, Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Zacatecas.
Centro:		Aguascalientes, Colima, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala, D.F.
Sur:		Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán, Veracruz
		Las IMF'S participantes en este reporte compartieron la información financiera y operativa del ejercicio 2012; acompañada con los Estados Financieros firmados por el Director General y en algunos casos por los Estados Financieros Auditados.

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Cuadro 4.9 Grupo par de comparación, escala

Escala
Pequeña
Mediana
Grande

IMF'S con Cartera Bruta.
 Cartera Bruta de USD < 4 Millones.
 Cartera Bruta de USD 4 a 15 Millones.
 Cartera Bruta de USD > 15 Millones.

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Cuadro 4.10 Grupo par de comparación, escala IMF'S

Pequeña		Escala	
Cartera Bruta de Crédito de USD < 4 MILLONES			
AMEXTRA	CREDITUYO	MZ FINANCIAL	SOLUCIONES REALES DEL NORTE
ASEFIMEX	EMPREDESARIAL	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	SOLUCIONES Y OPORTUNIDADES
CENTEOTL	FINACEN	PROAPOYO	SU FIRMA
CIA	FIPABIDE	PROEXITO	TU CRÉDITO
COCDEP	FORTALEZA A MI FUTURO	PROSPEREMOS	
COMENZAR IASI	FUNHAVI	RENTAMIGO	
CON SER TU AMIGO	GRAMEEN DE LA FRONTERA	SEFIA	
CONFIA NEGOCIOS	IDEAS CORPORATIVO	SERVICIOS DE MICROSOL	
CONSOL NEGOCIOS	KU BO FINANCIERO	SIEMBRA	
CREDIAVANCE	LOGRA FINANCIAMIENTOS	SOLUCIONES CABALES DEL NORESTE	
Mediana			
Cartera Bruta de Crédito de USD 4 a 15 MILLONES			
ALCANCE FINANCIERA	FINAMIGO	PRO MUJER DE MÉXICO	
ALSOL CONTIGO	FINANCIERA CONTIGO	PROMOTORA SI	
APOYO INTEGRAL MÉXICO	FINCLUSION	SOFIPA	
APROS	FINCRECEMOS	SOLFI	
CONSERVA	FINLABOR	SOLUCIÓN ASEA	
CRECE SAFSA	FRAC	SOMIC	
CREDEX	ITACA CAPITAL	UNIMEX FINANCIERA	
CREDICLUB	KAPITAL MUJER		
DAASA	PRESTAMOS PARA CRECER		
DON APOYO	PRETMEX		
Grande			
Cartera Bruta de Crédito de USD > 15 MILLONES			
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	FINCA MÉXICO		
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	FINCOMÚN		
CAME	FORJADORES DE NEGOCIOS		
COMPARTAMOS BANCO	INVIRTIENDO		
CREDI EQUIPOS	PRESTA SIMPLE		
EQUIPATE	PROVIDENT MÉXICO		
FINANCIAMIENTO PROGRESEMOS	SIEMPRE CRECIENDO		
FINANCIERA INDEPENDENCIA	TE CREEMOS		

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Cuadro 4.10 Benchmarks por zona

BENCHMARKS POR ZONA (TODOS LOS DATOS SON MEDIANAS)				
		NORTE	CENTRO	SUR
Características Institucionales y de Escala	Número de IMF s	13	39	25
	Años de Operación	6	7	8
	Total Activo	35,549,679	171,210,492	62,752,645
	Total de Personal	58	371	77
	Número de Agentes de Crédito	42	157	42
	Número de Oficinas o Sucursales	7	28	12
	Número Total de Clientes de todos los Servicios	4,733	31,605	9,616
	Número de Clientes de Crédito Activos	4,733	30,930	9,616
	Número de Ahorradores Voluntarios		47,401	1,084
	Porcentaje de Mujeres	89%	89%	92%
	Cartera Bruta de Crédito	15,256,595	142,796,658	43,187,333
	Tamaño Del Crédito Promedio	6,611.13	7,252.73	6,603.62
	Saldo Promedio Por Pagar	3,872.30	4,476.80	5,802.00
	Crecimiento de Número de Clientes de Crédito Total	15.90%	12.50%	11.30%
	Crecimiento de Cartera Total	31.10%	25.90%	12.20%
	Monto de Ahorros Voluntarios		198,476,309.50	5,067,969.00
	Saldo Promedio de Ahorro por Ahorrador Voluntario		4,279.60	4,675.30
Desempeño financiero	Retorno Sobre Activos (LACP)	1.90%	1.80%	2.90%
	Retorno Sobre Patrimonio	3.70%	7.40%	5.90%
	Autosuficiencia Operativa (LACP)	103.90%	103.10%	104.00%
	Autosuficiencia Financiera	103.30%	105.00%	104.20%
Ingresos Operacionales	Razón de Ingreso Financiero	58.10%	48.60%	43.90%
	Margen Financiero (LACP)	93.40%	89.70%	90.80%
	Margen de Ganancia	4.40%	3.80%	4.70%
	Rendimiento de la Cartera	85.50%	79.20%	58.50%
Gastos Operacionales	Razón de Gasto Total	54.30%	50.40%	39.30%
	Costo Financiero /Cartera Bruta Promedio	9.40%	9.90%	6.00%
	Razón de Gastos Operacionales	42.90%	39.00%	32.90%
	Razón de Gasto de Personal	24.00%	25.50%	19.10%
	Razón de Gastos Administrativos	14.70%	14.50%	13.70%
	Gastos de Administración y Promoción (LACP)	84.10%	71.10%	75.70%
Eficiencia	Gastos Operacionales/Cartera Bruta Promedio	73.20%	62.50%	41.70%
	Gastos de Personal/Cartera Bruta Promedio	32.00%	36.10%	23.10%
	Gastos Operacionales por Prestatario	2,412.10	2,371.00	2,509.20
	Gastos Operacionales por Cliente	2,412.10	2,371.00	2,509.20
	Gastos Operacionales por peso prestado	18.60%	17.10%	14.30%
Productividad	Clientes de Crédito por Personal	105.1	107.9	100.5
	Clientes de Crédito por Asesor	168.3	197.1	201
	Cartera de Crédito por Asesor	613,297.00	758,886.00	1,101,740.00
	Ahorradores Voluntarios por Personal		56.4	15.4
	Número de Agentes/Total de Personal	65.50%	53.90%	50.00%
	Rotación de Personal	42.90%	60.40%	42.90%
Calidad de Cartera	Cartera En Riesgo > 30 Días	7.50%	6.00%	3.70%
	Índice de Morosidad (Cartera En Riesgo > 90 Días)	5.30%	3.10%	3.40%
	Razón de Préstamos Castigados	5.50%	6.30%	3.70%
	Razón de Cobertura de Riesgo	71.70%	67.70%	102.50%
	Cobertura de Cartera Vencida (LACP)	152.40%	127.30%	122.80%
	Provisiones / Cartera Total	6.00%	3.50%	4.10%
Estructura de Financiamiento	Capital/ Activos	40.60%	33.70%	39.00%
	Razón Deuda-Capital (Apalancamiento)	1.46	1.97	1.52
	Depósitos Voluntarios / Cartera Bruta de Préstamos		0.01%	0.00%
	Depósitos Voluntarios / Total de Activos		0.01%	0.00%
	Cartera de Préstamos/Total de Activo (LACP)	71.40%	69.90%	72.80%

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Cuadro 4.11 Ubicación geográfica

Zona Corporativo

Norte: Baja California Norte, Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Zacatecas.

CREDIANCE
 CREDICLUB
 CREDITUYO
 FINACEN
 FINCRECEMOS
 GRAMEEN DE LA FRONTERA
 IDEAS CORPORATIVO
 PROAPOYO
 PROSPEREMOS
 SOLUCIONES CABALES DEL NORESTE
 SOLUCIONES REALES DEL NORTE
 SU FIRMA
 UNIMEX FINANCIERA

Centro: Aguascalientes, Colima, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala.

FINANCIAMIENTO PROGRESEMOS
 FINANCIERA CONTIGO
 FINANCIERA INDEPENDENCIA
 FINCA MÉXICO
 FINCLUSION
 FINCOMÚN
 FINLABOR
 FORJADORES DE NEGOCIOS
 FORTALEZA A MI FUTURO
 FRAC
 ITACA CAPITAL
 KU BO FINANCIERO
 MZ FINANCIAL

Sur: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán, Veracruz.

ALSOL CONTIGO
 ALTERNATIVA 19 DEL SUR
 APOYO INTEGRAL MÉXICO
 ASEFIMEX
 CENTEOTL
 CIA
 COCDEP
 CON SER TU AMIGO

ALCANCE FINANCIERA	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS
AMEXTRA	PRESTA SIMPLE
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	PRESTAMOS PARA CRECER
APROS	PRETMEX
CAME	PRO MUJER DE MÉXICO
COMENZAR IASI	PROXITO
COMPARTAMOS BANCO	PROVIDENT MÉXICO
CONSOL NEGOCIOS	RENTAMIGO
CREDEX	SIEMBRA
CREDI EQUIPOS	SIEMPRE CRECIENDO
DON APOYO	SOLFI
EQUIPATE	SOMIC
FINAMIGO	TE CREEMOS

CONFIA NEGOCIOS	KAPITAL MUJER
CONSERVA	LOGRA FINANCIAMIENTOS
CRECE SAFSA	PROMOTORA SI
DAASA	SEFIA
EMPRENDESARIAL	SEFIA
FIPABIDE	SERVICIOS DE MICROSOL
FUNHAVI	SOFIPA
INVIRTIENDO	SOLUCIÓN ASEA
	SOLUCIONES Y OPORTUNIDADES
	TU CRÉDITO

Fuente: Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

4.5 Fase IV Análisis comparativo y formulación de conclusiones

En las fases anteriores se agrupo la información pero esta fase consistió en ordenar la información y procesarla para analizarla mediante gráficos y obtener conclusiones como se resume en el siguiente cuadro.

Cuadro 4.12 Proceso de análisis de información.

	GRUPOS				VARIABLES		TIEMPO
	ESTUDIO	CONTROL	SEXO	TAMAÑO DEL CRÉDITO	UBICACIÓN	NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS	
ANÁLISIS COMPARATIVO	PROFUNDIDAD 1.SEXO 2.TAMAÑO DEL CRÉDITO 3.UBICACIÓN 3.1 EDUCACIÓN 3.2 GRUPO ÉTNICO 3.3 VIVIENDA 3.4 ACCESO AL SERVICIO PUBLICO	ESCALA	PEQUEÑA	X	X	X	
			MEDIANA	X	X	X	
			GRANDE	X	X	X	
		ZONA	NORTE	X	X	X	
			CENTRO	X	X	X	
			SUR	X	X	X	
		ESCALA	PEQUEÑA				X
			MEDIANA				X
			GRANDE				X
	ZONA	NORTE				X	
		CENTRO				X	
		SUR				X	
AMPLITUD 1.NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS							

1996-2012

FORMULACIÓN DE CONCLUSIONES

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

CAPÍTULO V. DESARROLLO Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Cuadro 5.1 Diagrama del proceso de análisis de información.

	GRUPOS		VARIABLES				TIEMPO	
	ESTUDIO	CONTROL	SEXO	TAMAÑO DEL CRÉDITO	UBICACIÓN	NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS		
ANÁLISIS COMPARATIVO	PROFUNDIDAD 1. SEXO 2. TAMAÑO DEL CRÉDITO 3. UBICACIÓN 3.1 EDUCACIÓN 3.2 GRUPO ÉTNICO 3.3 VIVIENDA 3.4 ACCESO AL SERVICIO PÚBLICO	ESCALA	PEQUEÑA	X	X	X		
			MEDIANA	X	X	X		
			GRANDE	X	X	X		
		ZONA	NORTE	X	X	X		
			CENTRO	X	X	X		
			SUR	X	X	X		
		AMPLITUD 1 NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS	ESCALA	PEQUEÑA				X
	MEDIANA						X	
	GRANDE						X	
	ZONA		NORTE				X	
CENTRO						X		
SUR						X		

1996-2012 FORMULACIÓN DE CONCLUSIONES

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

5.1 Grupo I Grado de profundidad

Tomando como punto de referencia la definición de profundidad⁴¹ según la cual, esta generalmente se refiere al nivel de pobreza de los clientes de una IMF, el análisis del grado de profundidad se realizó conforme a los parámetros presentados en el siguiente cuadro.

Cuadro 5.2 Variables empleadas para medir el grado de profundidad en IMF'S

VARIABLES PRIMARIAS	VARIABLES SECUNDARIAS	PARÁMETROS DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES	CATEGORÍAS
SEXO (preferiblemente las mujeres)		Genero del Número de créditos activos	Masculino Femenino
TAMAÑO DEL CRÉDITO (preferiblemente pequeños)		Saldo promedio de crédito por prestatario	Cantidad(Dólares)
UBICACIÓN (preferiblemente las áreas rurales)	3.1 Educación (preferiblemente menor) 3.2 Grupo étnico (preferiblemente las minorías) 3.3 Vivienda (preferiblemente casas pequeñas y endebles) 3.4 Acceso al servicio público (preferiblemente falta de acceso)	Ubicación del Número de créditos activos	Urbano Rural

Fuente: Elaboración propia

Cuadro 5.3 Proceso de análisis del grado de profundidad en IMF'S

ANÁLISIS COMPARATIVO	GRUPOS		VARIABLES			TIEMPO	CONCLUSIONES
	ESTUDIO	CONTROL	SEXO	TAMAÑO DEL CRÉDITO	UBICACIÓN	1996-2012	
PROFUNDIDAD	GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA	PEQUEÑA	X	X	X	1996-2012	CONCLUSIONES
1. SEXO (VARIABLE)		MEDIANA	X	X	X		
2. TAMAÑO DEL CRÉDITO(VARIABLE)		GRANDE	X	X	X		
3 UBICACIÓN(VARIABLE)	GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA	NORTE CENTRO SUR	X	X	X		
3.1 EDUCACIÓN			X	X	X		
3.2 GRUPO ÉTNICO			X	X	X		
3.3 VIVIENDA			X	X	X		
3.4 ACCESO AL SERVICIO PUBLICO							

Fuente: Elaboración propia

⁴¹ Navajas Sergio, Mark Schreiner. Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346.

5.1.1 Sexo (preferiblemente las mujeres)

La variable primaria sexo, se analizó por medio de comparación y observación de datos anuales⁴² correspondientes al género del número de créditos activos durante el periodo 1996-2012 integrados a los grupos pares de comparación escala y zona.⁴³

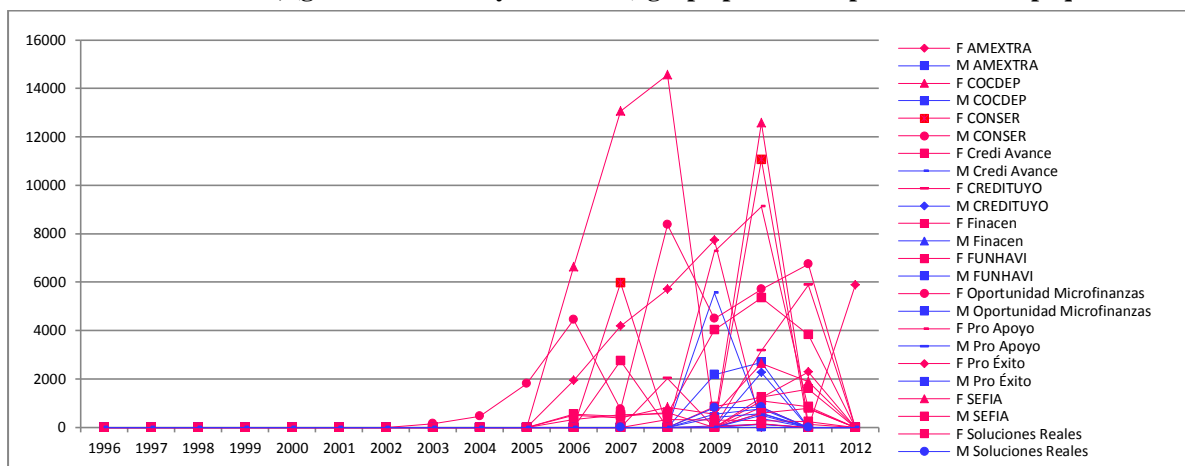
Para realizar esta tarea se concentró la información, se depuro y organizo para realizar gráficos en los cuales se observa el comportamiento de la variable en cuestión, si bien los resultados no representan totalmente la realidad del sector, si es posible inducir en forma breve algunas tendencias.

Sexo es una de las variables primarias empleadas para medir el grado de profundidad, debido que se considera que históricamente las mujeres como genero son uno de los sectores menos favorecidos, así se puede deducir que si una IMF trabaja con más representantes del género femenino esta en realidad atacando un nivel de pobreza más profundo que si estuviera trabajando con el género opuesto. Esto es una hipótesis que tendría que aceptarse o rechazarse mediante otro tipo de estudio.

⁴² Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix)

⁴³ ProDesarrollo, Finanzas y Microempresa A.C. (Benchmarking 2012).

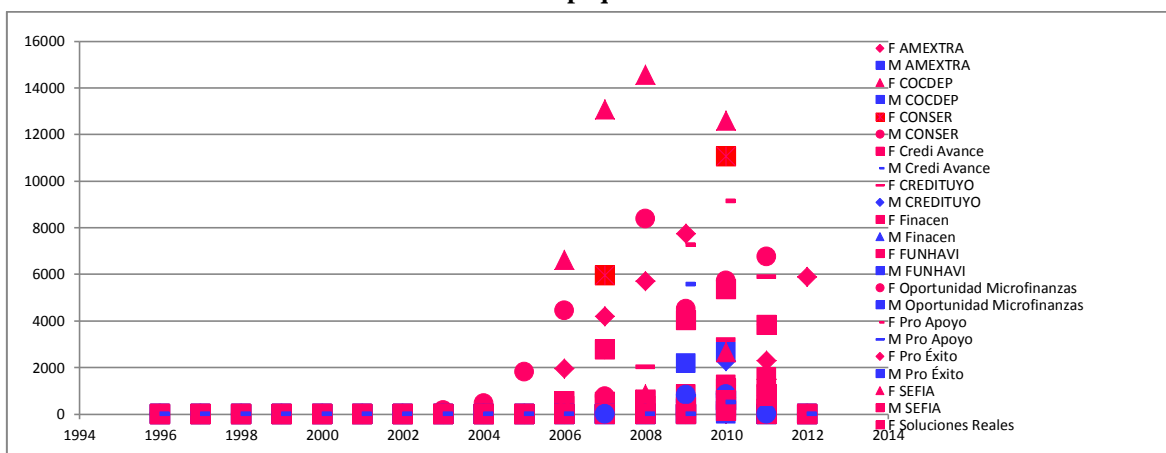
Grafica 5.1 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala pequeña



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

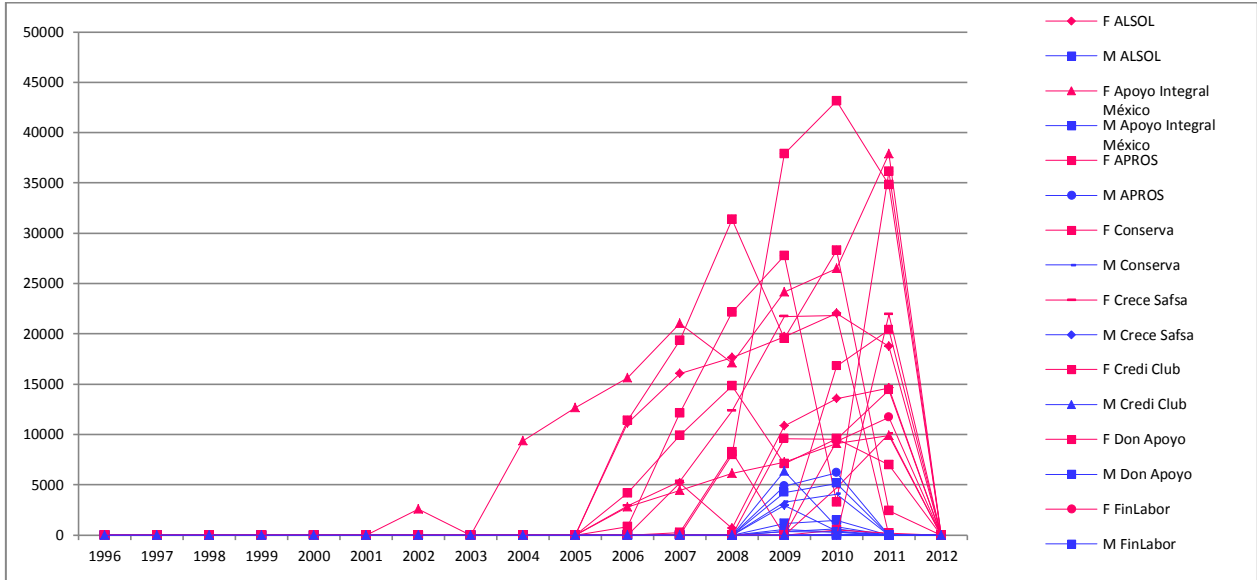
La característica principal de las IMF's de este grupo par de comparación es que en promedio manejan una cartera bruta de crédito menor a 4 millones de dólares es decir su capacidad de préstamo a clientes es pequeña. Sin embargo como observamos en las gráficas en estas IMF's la participación del género femenino es más alta que la participación masculina y se empieza a presentar aproximadamente en el año 2003 comparado con la actividad del género masculino que se presenta en el 2009 y 2010.

Grafica 5.2 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala pequeña



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

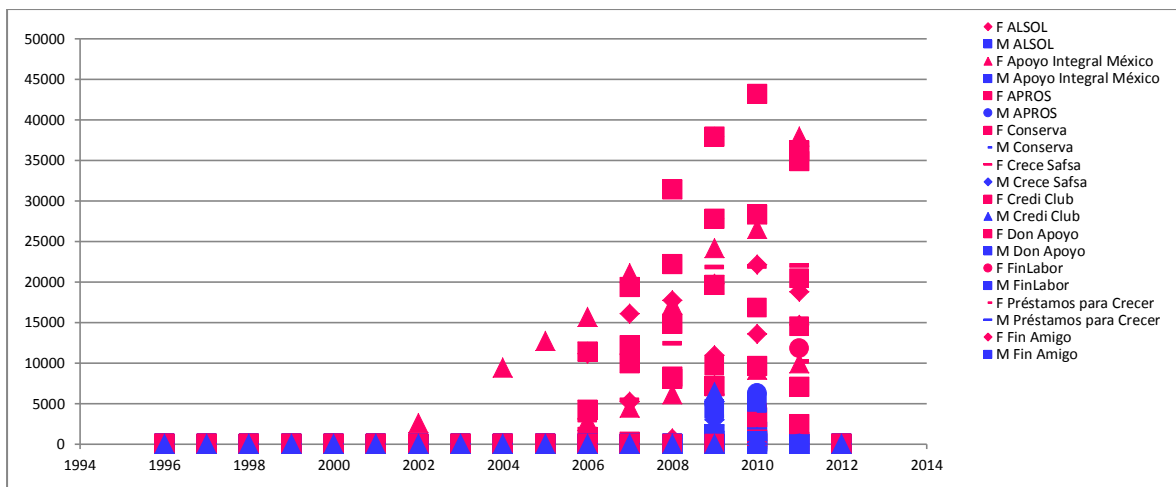
Grafica 5.3 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala mediana



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

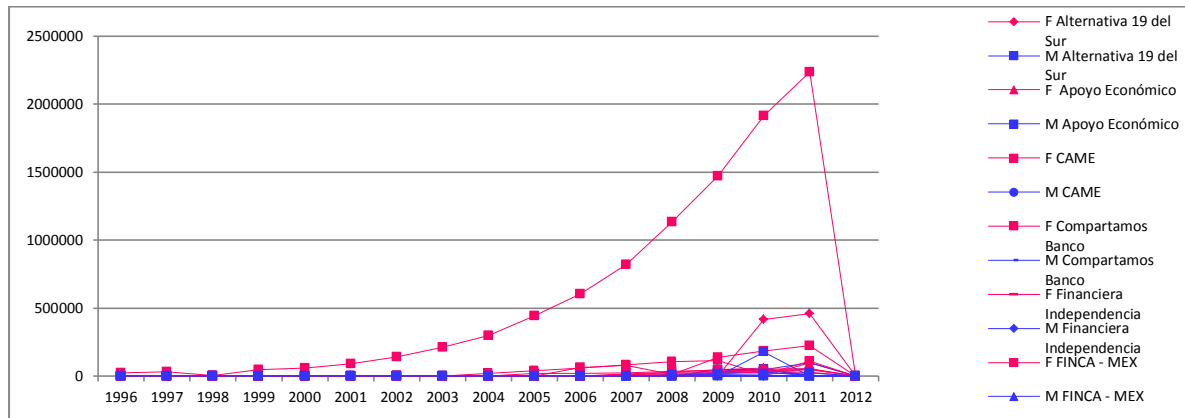
En las IMFs miembros del grupo mediano se observa al igual que en el anterior grupo, mayor participación del sector femenino. El género masculino también participa si bien su presencia es más notoria en los años 2009 y 2010, mientras que el género femenino lo hace antes en el año 2002 y 2006 con lo cual se coloca como parte fundamental del establecimiento del negocio de IMFs en el país.

Grafica 5.4 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala mediana



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

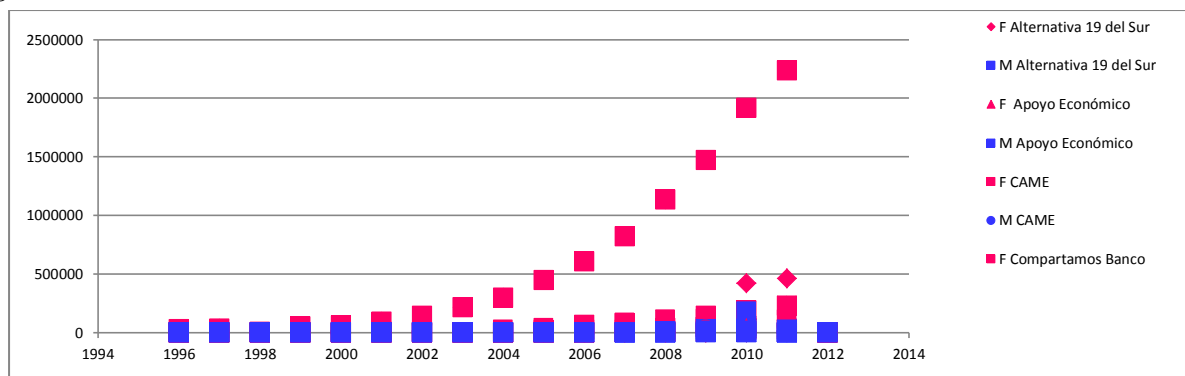
Gráfica 5.5 Sexo, (genero femenino y masculino) grupo par de comparación escala grande



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

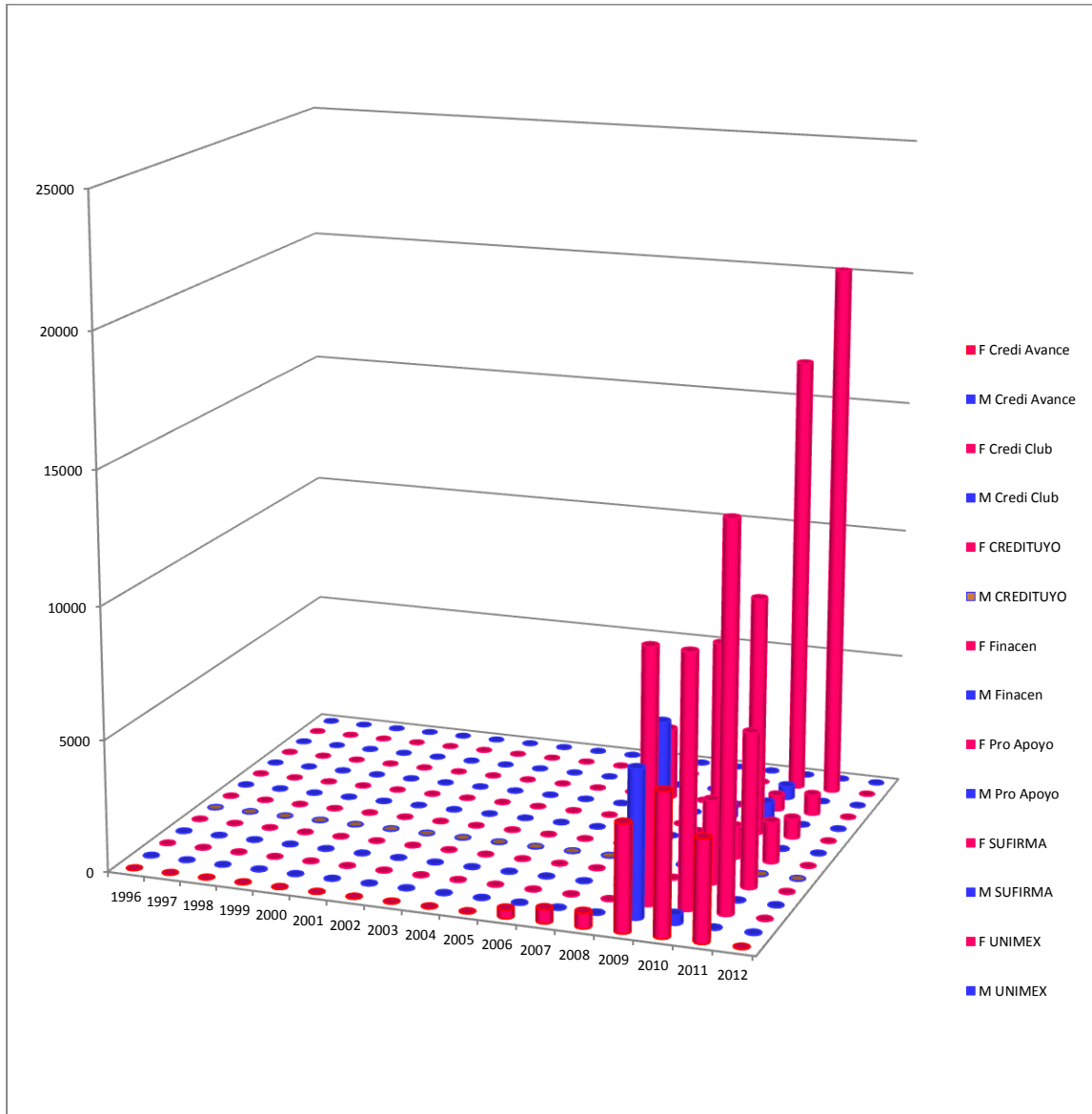
Como miembros del grupo par de comparación escala grande se observa en los gráficos nombres de IMF'S consolidadas a nivel nacional. Si bien la participación en el caso del género femenino es constante a lo largo del periodo y las oscilaciones son mínimas, es decir los miembros femeninos que se integran si bien no son números exorbitantes de personas si constantemente se van integrando a las IMF'S. En el caso del género masculino este comienza su participación a partir de 2007 con lo cual de los tres grupos pares de comparación de escala, las IMF'S miembros se posicionan como las que reportan datos más antiguos funcionando de igual manera en el caso de las mujeres, esto explica por qué varias de estas IMF'S hoy en día presentan una estructura más desarrollada que el resto.

Grafica 5.6 Diagrama de dispersión sexo, (femenino y masculino) grupo par de comparación escala grande.



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

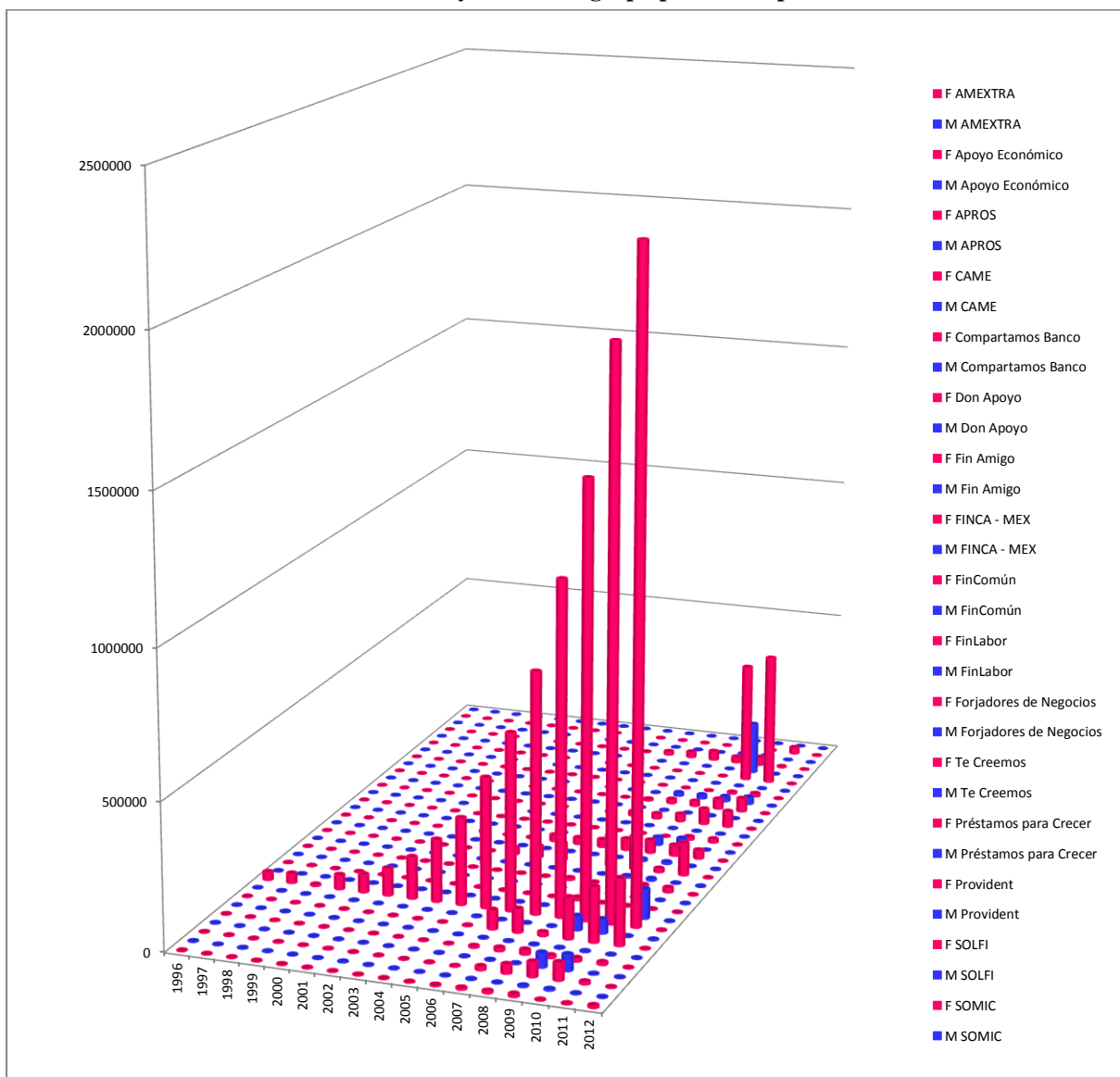
Grafica 5.7 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona norte



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Las IMF's de la zona norte en términos generales presentan una mayor participación femenina comparada con la masculina. Se advierte como aun en los inicios del fenómeno de establecimiento de las IMF's en el país la mayor proporción de participación corresponde a las mujeres.

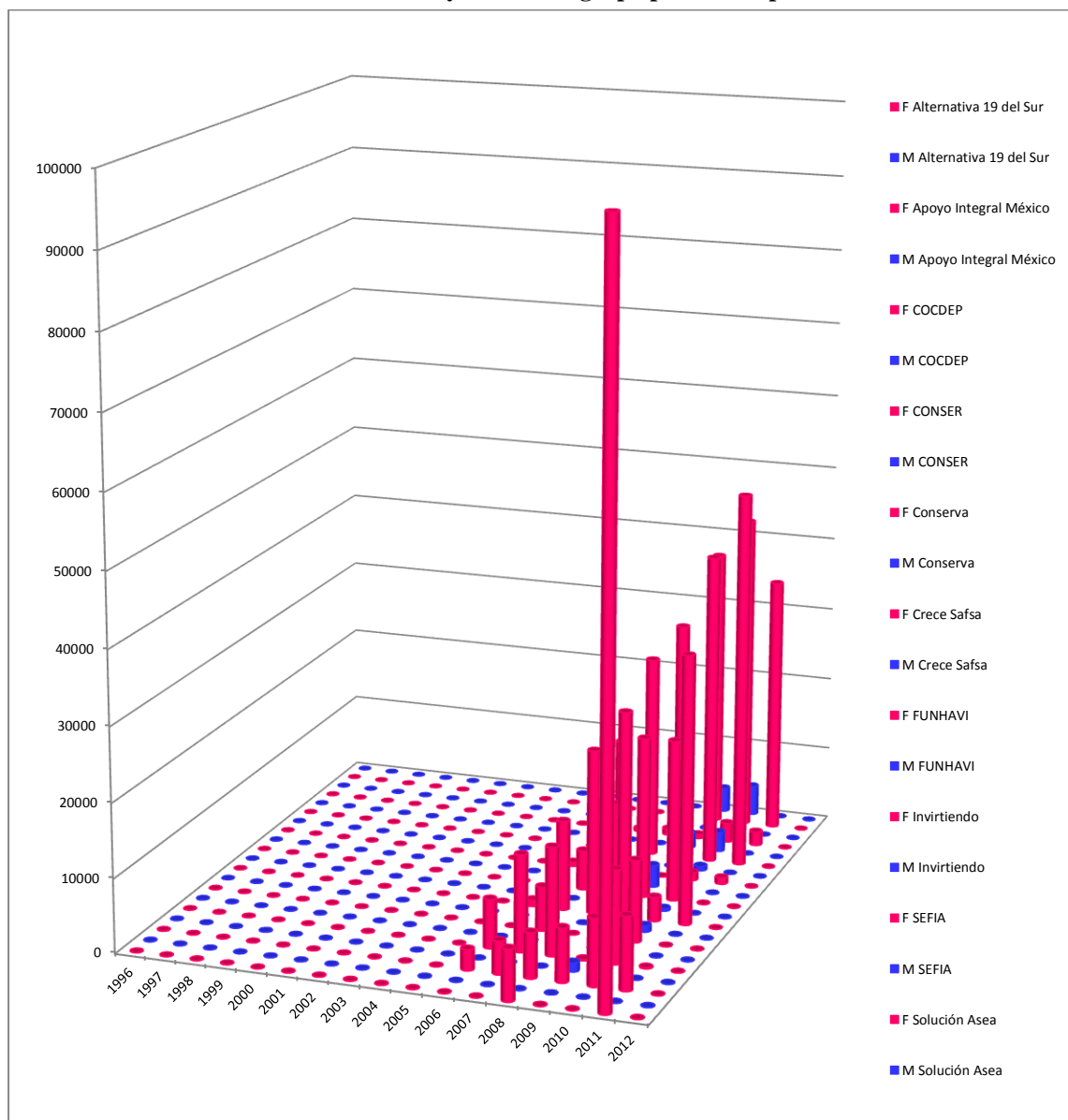
Grafica 5.8 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona centro



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Las gráficas de IMFs en la zona centro en general presentan una alta participación del género femenino, lo cual es un indicativo de que las instituciones están atendiendo más a mujeres que ha hombres al igual que en la zona norte.

Grafica 5.9 Género femenino y masculino grupo par de comparación zona sur



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En las IMF de la zona sur los números indican igual comportamiento que en las otras dos zonas, porque la participación del género femenino consigue ser mas en la mayoría de las IMF sin importar la zona del país en términos generales.

De acuerdo a los datos analizados en la mayoría de las IMFs contempladas las mujeres fueron las primeras clientes que se integraron como parte de los créditos activos, lo que también dice algo sobre un incremento en su participación. Los hombres según estos mismos datos se fueron incorporado en años posteriores que corresponden también a los últimos años del periodo contemplado y durante todo el proceso su participación fue mas bien discreta y menor comparada con sus congéneres. De esto se desprende deducir que si la mayor parte de clientes son mujeres y considerando el hecho que afirman varios teóricos de como históricamente las mujeres son uno de los sectores de la sociedad vinculados con situaciones económicas precarias, se concluye aunque no de forma determinante que las entidades microfinancieras efectivamente están trabajando sobre niveles de pobreza bajos y muy bajos, se concluye bajo reservas por que si bien las microfinanzas han sido consideradas como una herramienta para la equidad de género por facilitar el acceso de las mujeres al crédito y abrir oportunidades para que inicien una actividad económica que les genere ingresos, sin embargo, no cualquier programa microfinanciero conduce al empoderamiento y ahí debería hacerse un análisis mas exhaustivo para hacer la distinción entre proyectos para mujeres, de mujeres y con perspectiva de género para abatir el mito de que las microfinanzas automáticamente empoderan a las mujeres y distinguir las condiciones en que pueden realmente contribuir a ello.

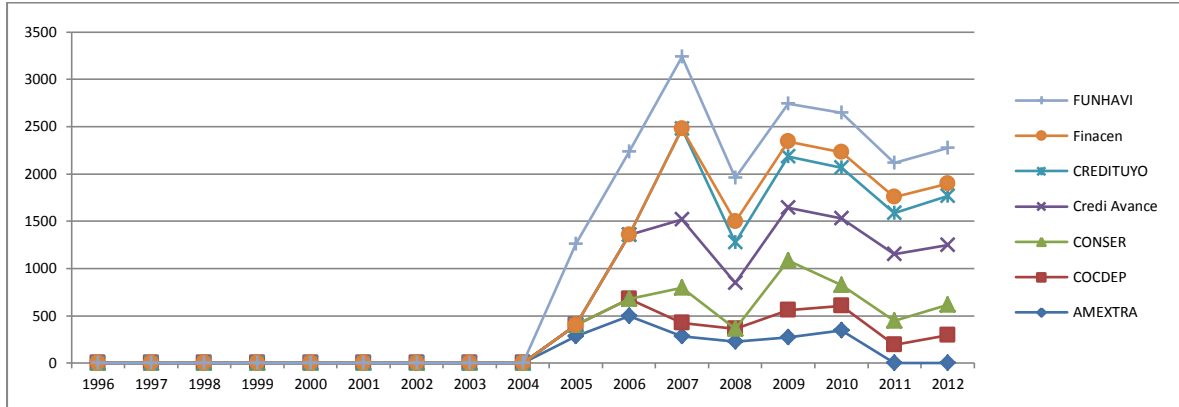
5.1.2 Tamaño del Crédito (preferiblemente pequeños)

La variable primaria tamaño del crédito, se analizó observando el comportamiento del saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) de cada IMF durante el periodo de tiempo 1996-2012 en los grupos pares de comparación escala y zona.

El tamaño del crédito, (preferiblemente pequeños) se consideró como variable primaria por varias razones una de ellas es que por lo general cuando se habla de niveles de pobreza extremos las IMF'S proporcionan cantidades mínimas de dinero dado que está dirigido a un mercado en el cual el dinero es un bien escaso y por lo tanto los clientes presentan algún porcentaje de probabilidad alto en no retorno del préstamo.

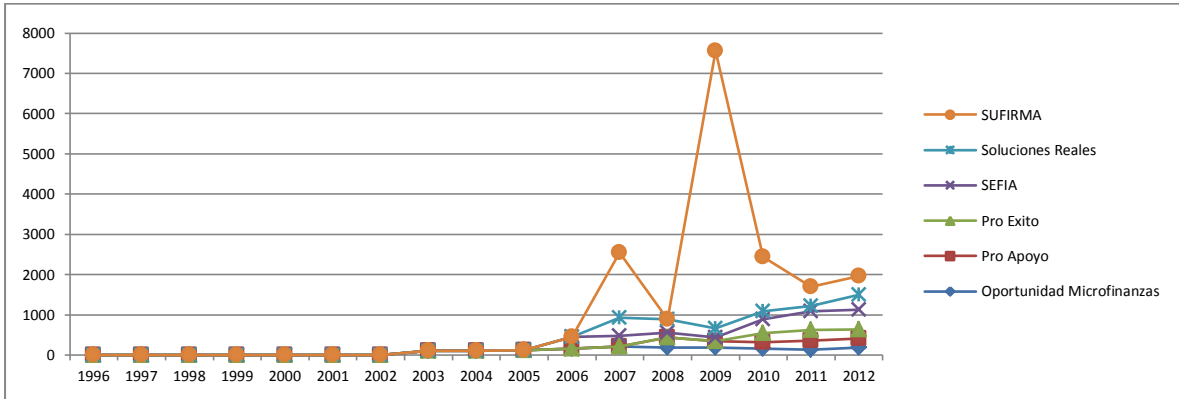
Se consideró saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) porque si bien las IMF'S están diversificando sus productos y servicios en la actualidad llegando a ofrecer servicios como el ahorro etc. En realidad todavía sigue siendo el crédito el principal producto en la mayoría de IMF.

Grafica 5.10 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala pequeña



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

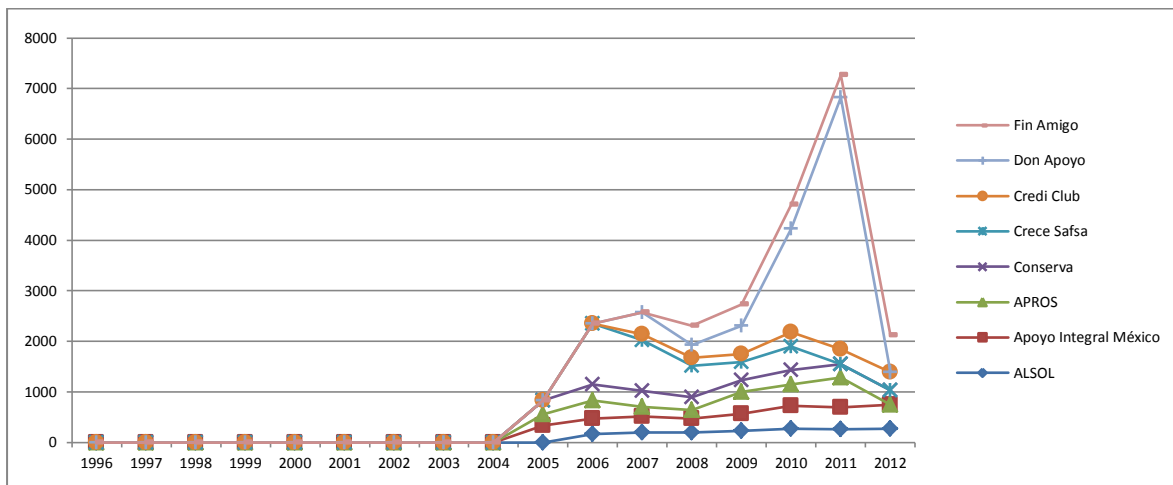
Grafica 5.11 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala pequeña



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

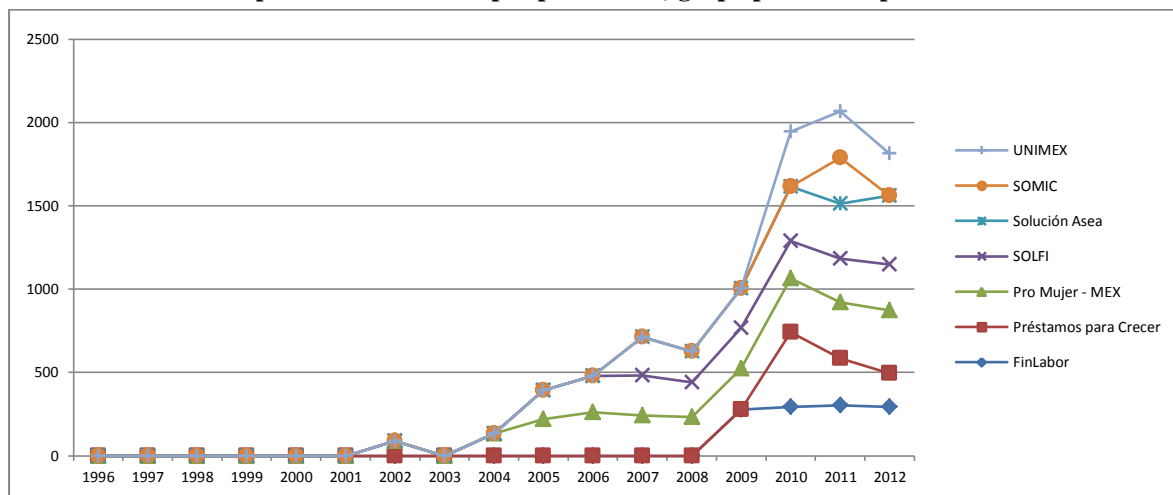
En este grupo par de comparación es posible observar como las cantidades de saldo promedio de crédito por prestatario(dólares) fluctúan a través del tiempo y no poseen un comportamiento predecible, de aumento o disminución, lo cual se puede entender en el contexto de IMF'S que están incursionando en el campo relativamente nuevo de las microfinanzas en el país y por lo tanto se encontraban en la fase de detección del funcionamiento con determinadas cantidades de crédito, pero en general las cantidades observadas no rebasan los 6885 (dólares) durante todo el periodo observado en el conjunto de IMF'S por ello se puede deducir que se trata efectivamente de créditos pequeños. Y como referente en el año 2012 de todas las IMF'S del grupo se tiene un mínimo de 132(dólares) y un máximo de 496(dólares).

Grafica 5.12 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala mediana



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

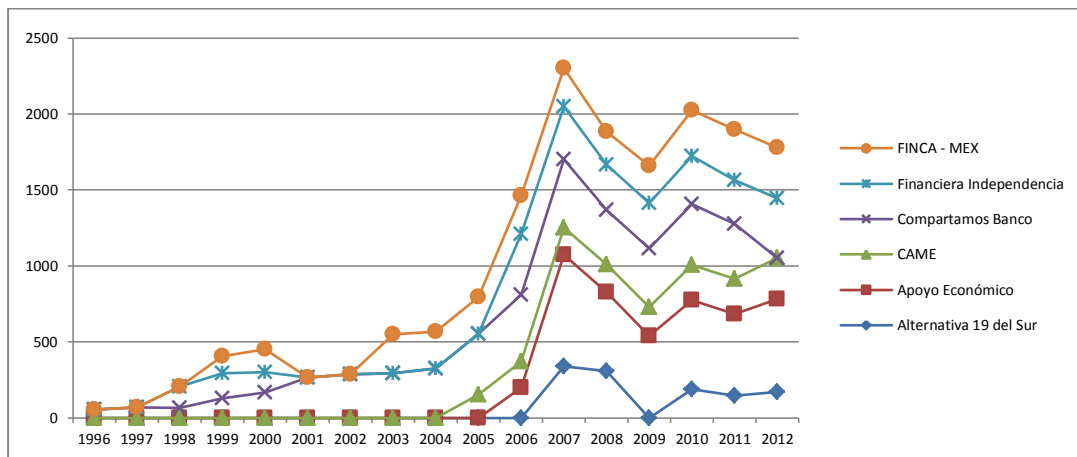
Grafica 5.13 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala mediana



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

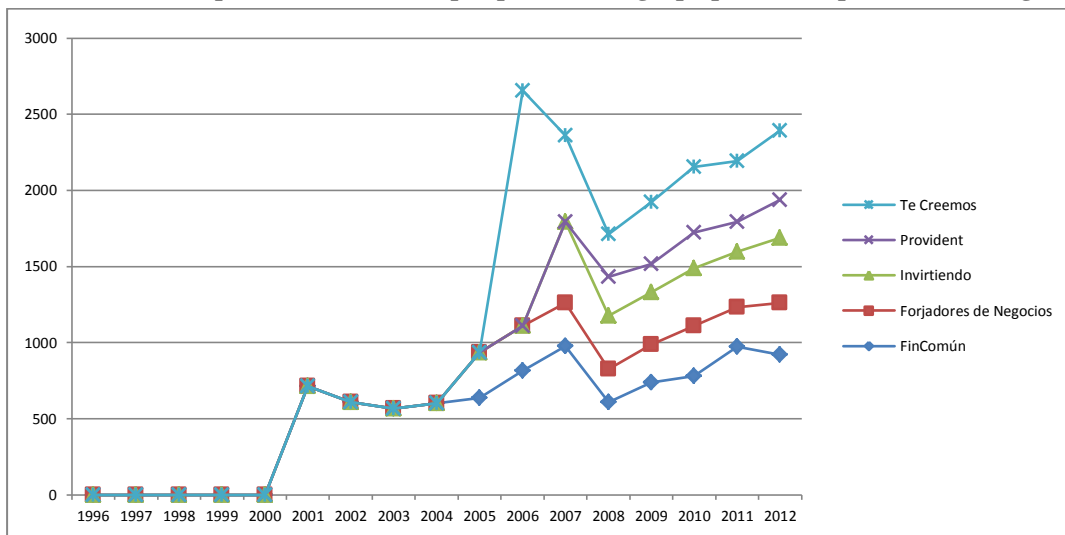
En este grupo es interesante observar un comportamiento distinto al anterior aquí se observa una clara tendencia de la gran mayoría de IMF'S a incrementar la cantidad de saldo promedio de crédito por prestatario y solo en el caso de CRECE SAFSA este disminuye, lo cual se entiende si se toma en cuenta que se posee una mayor cartera bruta de crédito que en el caso anterior.

Grafica 5.14 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala grande



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Grafica 5.15 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación escala grande

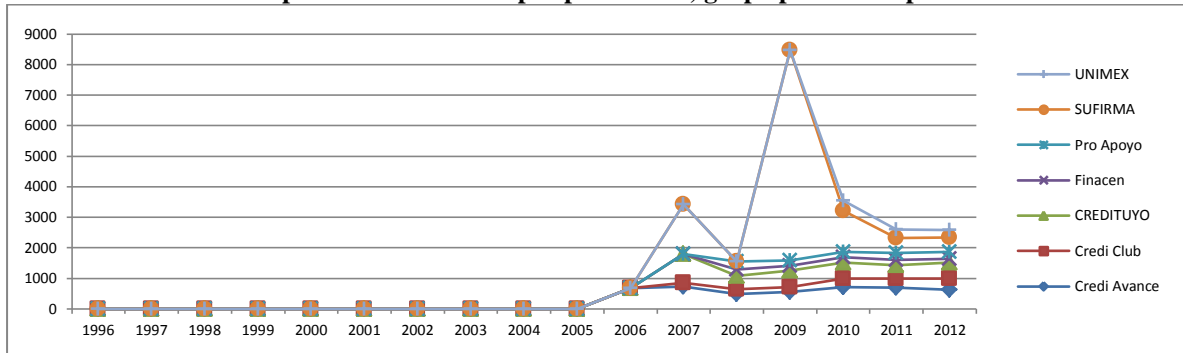


Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Se observa el incremento y el decremento del saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) aunque la disminución se presenta en el menor de los casos solamente en dos IMF'S. Los incrementos y disminuciones se dan en cantidades pequeñas, en la mayoría de los casos en el 2009 se observa una leve caída esto es atribuible a la situación económica de ese año.

En términos generales en México en los comienzos del sector, las IMF'S mexicanas se expandieron rápidamente sin aumentar el tamaño de sus créditos para atender a los sectores de ingresos más bajos de la sociedad (como se observa en las gráficas). Posteriormente, los prestatarios y la cartera de crédito bruta aumentaron proporcionalmente. Tiempo después la cartera de crédito creció más rápido que los prestatarios, lo anterior debido al aumento de créditos, como resultado, los saldos promedio de crédito por prestatario disminuyeron ligeramente en México en el 2007 y las IMF'S nuevas se movieron rápidamente para satisfacer la demanda de servicios financieros, con créditos más pequeños, a nuevos clientes. Superado este periodo se alcanzo uno de poca estabilidad y a finales de 2008 y principios de 2009 el crédito a las microfinancieras cayó de parte de las instituciones comerciales internacionales, debido a que cerraron sus líneas de crédito como consecuencia de la crisis y en algunos casos por el tipo de cambio. La menor disposición de dinero en los mercados internacionales impactó en los planes de expansión de algunos negocios de microfinanzas, sobre todo de las zonas urbanas.(como observa en las graficas) Para entrar en un conveniente período de consolidación durante el 2010 y el año 2011.

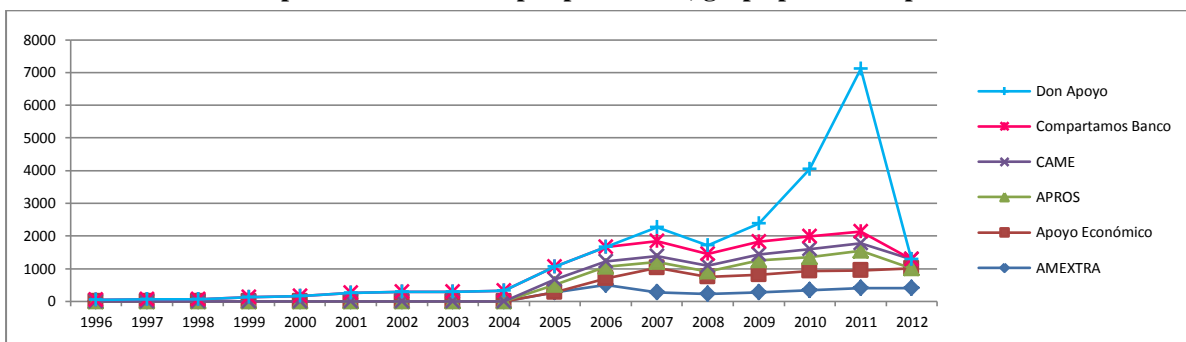
Grafica 5.16 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona norte



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

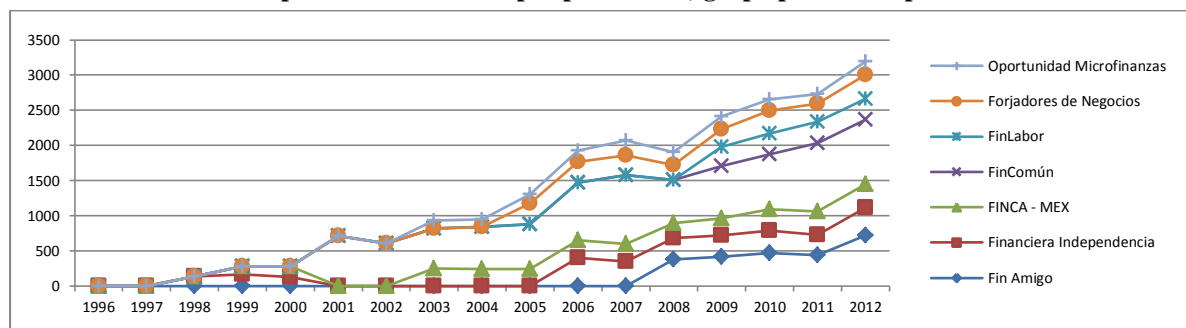
El comportamiento del saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) en la zona norte se muestra con tendencia a subir entre comportamiento positivo (incremento) y negativo (decremento) (-) sin embargo las cantidades son bajas.

Grafica 5.17 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro



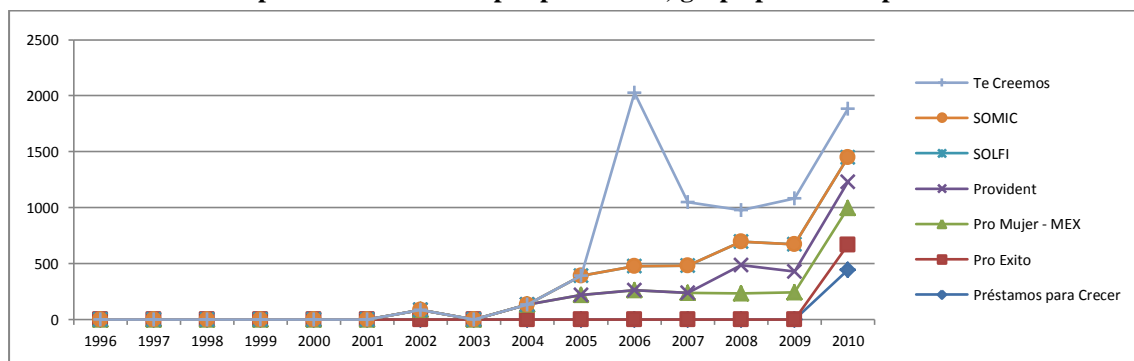
Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Grafica 5.18 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

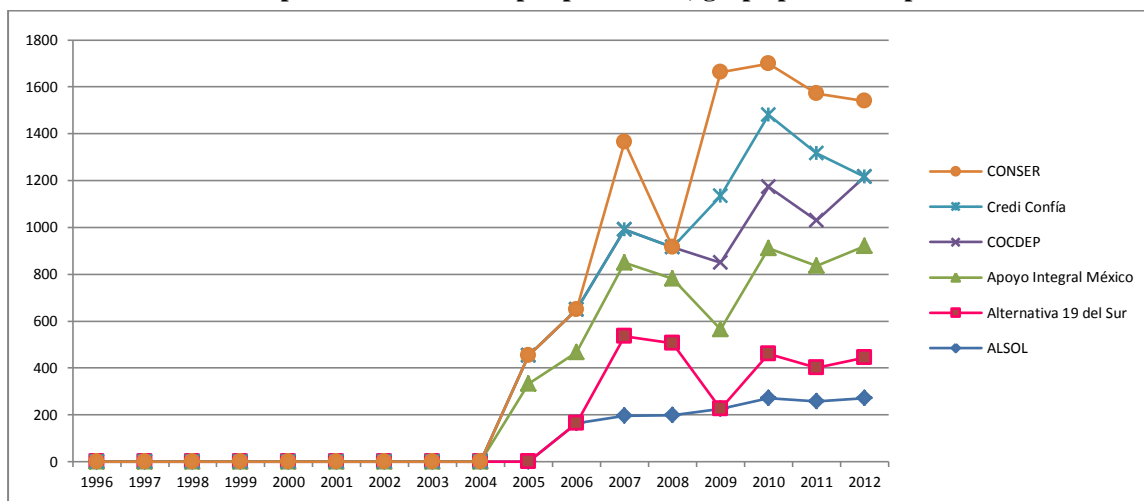
Grafica 5.19 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona centro



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

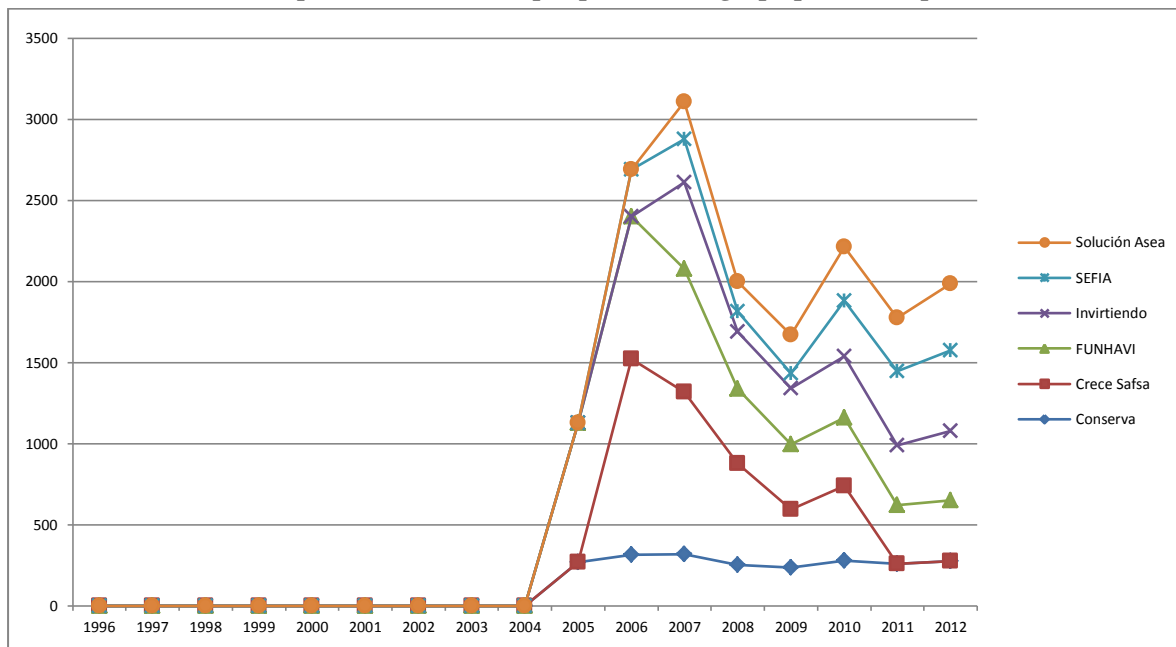
En la zona centro el saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) tiene tendencia al crecimiento tal y como se muestra en las gráficas. Esto se puede entender por el crecimiento exponencial del sector en la zona centro, con el establecimiento de IMF'S en los últimos años.

Grafica 5.20 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona sur



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Grafica 5.21 Saldo promedio de crédito por prestatario, grupo par de comparación zona sur



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En la zona sur al igual que en la centro el saldo promedio de crédito por prestatario (dólares) tiene un comportamiento muy similar.

Con respecto a las zonas geográficas, las IMF'S mexicanas mostraron diferencias relativamente pequeñas en escala. No obstante, variaron significativamente en el tamaño de los préstamos que otorgaron. Las IMF'S en el norte del país, otorgaron créditos un poco mas grandes en comparación con las demás zonas geográficas. Es importante mencionar que en esta región, la población tiene mayor acceso a servicios financieros de bancos y los ingresos per cápita son más altos que en cualquier parte del país. Las IMF'S en la zona centro y sur, la zona más pobre del país, otorgaron créditos más pequeños.

5.1.3 Ubicación (preferiblemente las áreas rurales)

México representa un gran reto para las microfinanzas en cuanto a la cobertura; es un país muy extenso con grandes variaciones en la distribución de la población, por un lado tiene una alta concentración de población en centros urbanos y por otro, población muy dispersa a lo largo de todo el territorio nacional.

De acuerdo con cifras del Consejo Nacional de Población (CONAPO), poco más de setenta millones de personas (70.4% del total de la población) es población urbana que está distribuida en trescientas sesenta y tres ciudades. La población urbana está dividida en nueve grandes zonas metropolitanas mayores a un millón de habitantes en las que se asienta un 50% de la población urbana (35% de la población total del país), ochenta y una ciudades con poblaciones entre cien mil y un millón de habitantes en las que residen casi veintiocho millones de habitantes y doscientas sesenta y tres ciudades pequeñas donde viven casi nueve millones de habitantes.

Frente a ese 70% de concentración urbana, 30% restante habita en zonas rurales. De acuerdo con datos del año 2000, seis y medio millones de personas viven en cuarenta y cinco mil localidades menores a dos mil quinientos habitantes, éstas se encuentran ubicadas en zonas aledañas a ciudades y a centros regionales de población. Existen zonas más dispersas; a lo largo de las carreteras de México habitan poco más de 13.2 millones de personas distribuidos en casi ochenta y siete mil comunidades. El reto más grande para todo tipo de servicios, lo ofrecen las poco menos de sesenta y cuatro mil comunidades en situación de aislamiento que son el hogar de casi cinco millones de personas, en su gran mayoría en condiciones de pobreza y pobreza extrema. Las condiciones de aislamiento están directamente relacionadas con el nivel de pobreza de la población.

En este contexto, para medir la variable primaria ubicación se emplearon los datos acumulativos que se reportan para el año 2012 en el Benchmarking de Microfinanzas 2012 y

también se utilizó el criterio de que las cantidades 50+1% son equivalentes a más y 50-1% son equivalente a menos, en cuanto a los conceptos de rural y urbano.

Ubicación se tomó como variable primaria para deducir el nivel de profundidad de pobreza en el que está trabajando una IMF por ser un concepto que además aporta información deductiva sobre cuatro conceptos más:

Educación

(Preferiblemente menor)

Grupo étnico

(Preferiblemente las minorías)

Vivienda

(Preferiblemente casas pequeñas y endebles)

Acceso al servicio público

(Preferiblemente falta de acceso)

Para ubicación en este estudio se considera preferente que sean áreas rurales, por la obviedad de que si una IMF trabaja en un umbral de pobreza bajo las zonas rurales son generalmente susceptibles de contabilizarse como zonas de alta marginación.

En una zona rural:

- La educación generalmente corresponde a un nivel menor
- El grupo étnico generalmente corresponderá a minorías étnicas que históricamente son desplazadas de los polos de desarrollo que son ocupados por las clases más favorecidas.
- La vivienda en estas zonas preferiblemente corresponde a casas pequeñas y endebles.
- El acceso al servicio público es menor comparado con las zonas urbanas.

Cuadro 5.4 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala pequeña

IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO
AMEXTRA	6%	94%	GRAMEEN DE LA FRONTERA	100%	0
ASEFIMEX	80%	20%	IDEAS CORPORATIVO	80%	20%
CENTEOTL	80%	20%	KU BO FINANCIERO	0%	100%
CIA	80%	20%	LOGRA FINANCIAMIENTOS	90%	10%
COCDEP	99%	1%	MZ FINANCIAL	100%	0
CON SER TU AMIGO	75%	25%	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	0	100%
CONFÍA NEGOCIOS	30%	70%	PROAPOYO	79%	21%
CONSOL NEGOCIOS	100%	0%	PROEXITO	100%	0
CREDIAVANCE	55%	45%	PROSPEREMOS	50%	50%
CREDITUYO	0	100%	RENTAMIGO	0	100%
EMPRENDESARIAL	27%	73%	SERVICIOS DE MICROSOL	5%	95%
FINACEN	0	100%	SOLUCIONES REALES DEL NORTE	0	100%
FIPABIDE	100%	0	SOLUCIONES Y OPORTUNIDADES	75%	25%
FORTALEZA A MI FUTURO	80%	20%	SU FIRMA	42%	58%
FUNHAVI	0	100%	TU CRÉDITO	70%	30%

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En el grupo par de comparación escala pequeña se observa 17 IMF'S en las cuales el porcentaje de clientes que proceden de las áreas rurales es mayor al área urbana, y 13 IMF'S en las cuales el porcentaje de clientes urbanos es mayor al rural. En resumen se puede inducir que las IMF'S pequeñas que manejan una baja cartera bruta de crédito están atendiendo mayormente en áreas rurales sin dejar de lado las zonas rurales que son poco menos de la mitad. También es interesante observar que 14 de las IMF'S de este grupo están asentadas en la zona sur, 9 en la zona centro y 9 en el norte del país.

Cuadro 5.5 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala mediana

IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO
ALCANCE FINANCIERA	0	100%	FINAMIGO	99%	1%	PRO MUJER DE MÉXICO	100%	0
ALSOL CONTIGO	72%	28%	FINANCIERA CONTIGO	90%	10%	PROMOTORA SI	0	100%
APOYO INTEGRAL MÉXICO	0	100%	FINCLUSION	61.26%	41%	SOFIPA	90%	10%
APROS	76%	24%	FINCRECEMOS	40%	60%	SOLFI	89%	11%
CONSERVA	40%	60%	FINLABOR	95%	5%	SOLUCIÓN ASEA	90%	10%
CREDEX	30%	70%	FRAC	90%	10%	SOMIC	80%	20%
CREDICLUB	26%	74%	ITACA CAPITAL	18%	6%	UNIMEX FINANCIERA	60%	40%
DON APOYO	0	100%	PRETMEX	0	100%			

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En este grupo la ubicación rural es mayoritaria en 13 de las IMF'S miembros sin embargo no es exclusiva porque a la par también se atiende a clientes de zonas urbanas aunque en menor proporción que sin embargo no deja de ser significativa, y en 9 la proporción correspondiente porcentaje urbano es mayor. Esto considerando el criterio 50+1 y 50-1. En cuanto a la ubicación 15 se encuentran en la zona centro, 9 en el sur y 3 en el norte.

Cuadro 5.6 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación escala grande

IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	20%	80%	FINCA MÉXICO	65%	35%
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	0	100%	FINCOMÚN	0	100%
CAME	0	100%	FORJADORES DE NEGOCIOS	91%	9%
COMPARTAMOS BANCO	90%	10%	INVIRTIENDO	98%	2%
CREDI EQUIPOS	10%	50% - Suburbano 40%	PRESTA SIMPLE	0	100%
EQUIPATE			PROVIDENT MÉXICO	8%	92%
FINANCIAMIENTO PROGRESEMOS	90%	10%	SIEMPRE CRECIENDO	75%	25%
FINANCIERA INDEPENDENCIA	0	100%	TE CREEMOS	70%	30%

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En este caso la proporción rural es menor que la urbana y es destacable porque se trata de IMF'S que manejan una cartera bruta grande de crédito y son las que mayor estabilidad y confiabilidad ofrecen y en algunos casos su proporción de área urbana equivale a cero. Sin embargo no se descarta la posibilidad de que entidades de gran tamaño atiendan áreas rurales como es el caso de compartamos banco que son las menos en este grupo. Las IMF'S de este grupo concentran su actividad en la zona centro con 13 IMF'S, 2 en la zona sur y ninguna en la zona norte lo que denota una actividad mayor de instituciones que manejan mas cantidad de dinero en la zona centro.

Cuadro 5.7 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona norte

IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO
CREDIANCE	55%	45%	IDEAS CORPORATIVO	80%	20%
CREDI CLUB	26%	74%	PROAPOYO	79%	21%
CREDITUYO	0	100%	PROSPEREMOS	50%	50%
FINACEN	0	100%	SOLUCIONES REALES DEL NORTE	0	100%
FINCRECEMOS	40%	60%	SU FIRMA	42%	58%
GRAMAEN DE LA FRONTERA	100%	0	UNIMEX FINANCIERA	60%	40%

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En la zona norte 6 IMF'S atienden a una mayor proporción de población urbana pero de estas, 3 no manejan proporción alguna de clientes rurales y concentran su atención en las áreas urbanizadas en su totalidad. Para el área rural 5 son las IMF'S que tienen un 50%+1 en el área rural y de estas 4 poseen proporción de clientes urbanos y 1 solo concentra su atención en el ámbito rural. A grandes rasgos se dibuja un escenario en la zona norte de una mayor atención a áreas urbanas.

Cuadro 5.8 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona centro

IMF	% RURAL	% URBANO	IMF	% RURAL	% URBANO
FINANCIAMIENTO PROGRESEMOS	90%	10%	COMPARTAMOS BANCO	90%	10%
FINANCIERA CONTIGO	90%	10%	CONSOL NEGOCIOS	100%	0%
FINANCIERA INDEPENDENCIA	0	100%	CREDEX	30%	70%
FINCA MÉXICO	65%	35%	CREDI EQUIPOS	10%	50% - Suburbano 40%
FINCLUSION	61.26%	41%	DON APOYO	0	100%
FINCOMÚN	0	100%	FINAMIGO	99%	1%
FINLABOR	95%	5%	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	0	100%
FORJADORES DE NEGOCIOS	91%	9%	PRESTA SIMPLE	0	100%
FORTALEZA A MI FUTURO	80%	20%	PRETMEX	0	100%
FRAC	90%	10%	PRO MUJER DE MÉXICO	100%	0
ITACA CAPITAL	18%	6%	PROEXITO	100%	0
KU BO FINANCIERO	0%	100%	PROVIDENT MÉXICO	8%	92%
MZ FINANCIAL	100%		RENTAMIGO	0	100%
ALCANCE FINANCIERA	0	100%	SIEMPRE CRECIENDO	75%	25%
AMEXTRA	6%	94%	SOLFI	89%	11%
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	0	100%	SOMIC	80%	20%
APROS	76%	24%	TE CREEMOS	70%	30%
CAME	0	100%			

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En la zona centro de 35 IMF'S consideradas, 20 manejan un 50%+1 en áreas rurales de las que 5 son 100% rurales. Y 15 IMF'S en las cuales la atención a áreas urbanas es 50%+1 de las cuales 13 manejan clientes con un porcentaje mayor a 90% urbano.

Cuadro 5.9 Variable primaria ubicación, grupo par de comparación zona sur

IMF	% Rural	% Urbano	IMF	% Rural	% Urbano	IMF	% Rural	% Urbano
ALSOL CONTIGO	72%	28%	CON SER TU AMIGO	75%	25%	LOGRA FINANCIAMIENTOS	90%	10%
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	20%	80%	CONFÍA NEGOCIOS	30%	70%	PROMOTORA SI	0	100%
APOYO INTEGRAL MÉXICO	0	100%	CONSERVA	40%	60%	SERVICIOS DE MICROSOL	5%	95%
ASEFIMEX	80%	20%	EMPRENDESARIAL	27%	73%	SOFIPA	90%	10%
CENTEOTL	80%	20%	FIPABIDE	100%		SOLUCIÓN ASEA	90%	10%
CIA	80%	20%	FUNHAVI	0	100%	SOLUCIONES Y OPORTUNIDADES	75%	25%
COCDEP	99%	1%	INVIRTIENDO	98%	2%	TU CRÉDITO	70%	30%

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En la zona sur 13 IMF'S presentan porcentaje de 50%+1 de ubicación rural con arriba de 70% y 8 IMF'S con 50%+1 de ubicación urbana. Se podría decir que la proporción de ubicación urbana y rural casi se iguala aunque la proporción urbana rebasa a la rural con muy poco.

Los datos de ubicación acumulativos para el 2012 observados en las graficas evidencian una presencia de IMFs en zonas rurales apenas un poco mayor a la de las zonas urbanas, esto coincide con el antecedente del 2011 en el cual las instituciones de microfinanzas afiliadas a ProDesarrollo atendieron a poco mas de 7.6% millones de personas, de las cuales 80% fueron mujeres y 53% de la población vive en zonas rurales. No obstante por el tamaño de crédito es evidente que el servicio de las IMFs esta destinado a los ciudadanos con un nivel de ingreso bajo que tengan al menos la posibilidad de retornar la cantidad en préstamo. Con lo cual la hipótesis de que las IMFs están atendiendo un nivel bajo de pobreza queda confirmada.

Por otro lado es interesante observar como del total de IMFs, las grandes tienen 13 sucursales en la zona centro, 2 en la zona sur y 0 en la zona norte. Las medianas 15 se ubican en la zona centro, 9 en la zona sur y 3 en la zona norte. En el grupo pequeño 9 están en el centro, 14 en el sur, y 9 en el norte.

5.2 Grupo II Amplitud

La amplitud, el número de clientes de una IMF es un concepto importante por las limitaciones de presupuesto, porque los deseos y necesidades de la gente pobre exceden los recursos destinados a ellos.⁴⁴

Una de las preguntas para los profesionales en microfinanzas es si podrían llegar a un número mayor de las personas más pobres (profundidad), si deberían atender a un mercado más amplio (incluyendo a personas que no son pobres), o si deberían enfocarse en servir exclusivamente a los pobres.

Retomando la importancia de encontrar respuesta a las anteriores interrogantes, se midió el grado de amplitud de las IMF'S utilizando primero y únicamente la variable número de prestatarios activos, esto porque el crédito sigue siendo el principal servicio que ofrecen la mayoría de las IMF y si bien el ahorro también ha ido en aumento, aun es un producto que pocas instituciones tienen capacidad jurídica y operativa de realizar

Cuadro 5.10 Variables empleadas para medir el grado de amplitud en IMF'S

VARIABLES PRIMARIAS	VARIABLES SECUNDARIAS	PARÁMETROS DE MEDICIÓN DE LAS VARIABLES	CATEGORÍAS
NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS		NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS	MEDIA/AÑO

Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Cuadro 5.11 Proceso de análisis del grado de amplitud en IMF'S

ANÁLISIS COMPARATIVO	GRUPOS		VARIABLES	TIEMPO	CONCLUSIONES
	ESTUDIO	CONTROL	NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS		
	AMPLITUD 1 NUMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS	ESCALA	PEQUEÑA		
MEDIANA			X		
GRANDE			X		
ZONA		NORTE	X		
		CENTRO	X		
		SUR	X		

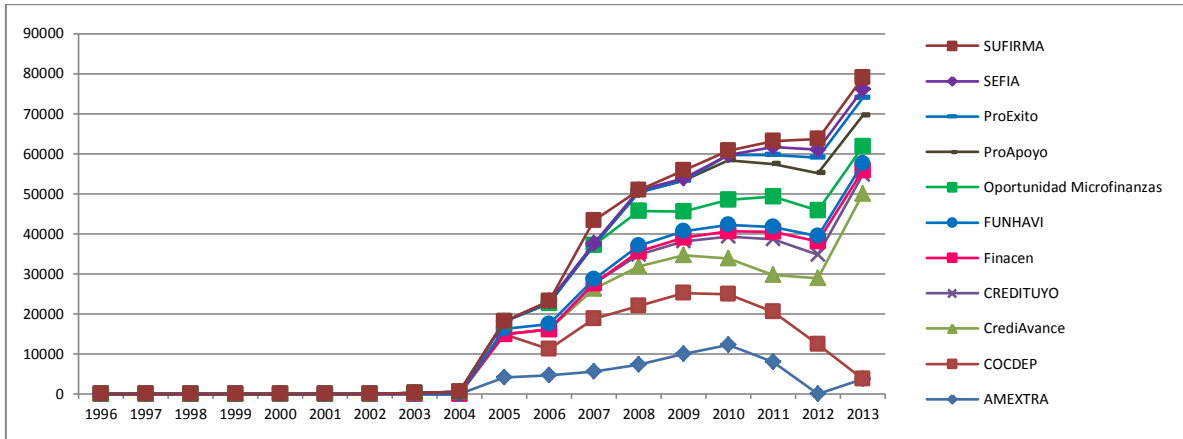
Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

⁴⁴ Navajas Sergio, Mark Schreiner. Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346.

5.2.1 Número de prestatarios activos

La variable primaria, se midió mediante comparación y observación de datos correspondientes a número de prestatarios activos durante el periodo de tiempo 1996-2012 integrados a los grupos pares de comparación escala y zona, como se muestra en los siguientes cuadros y gráficos.

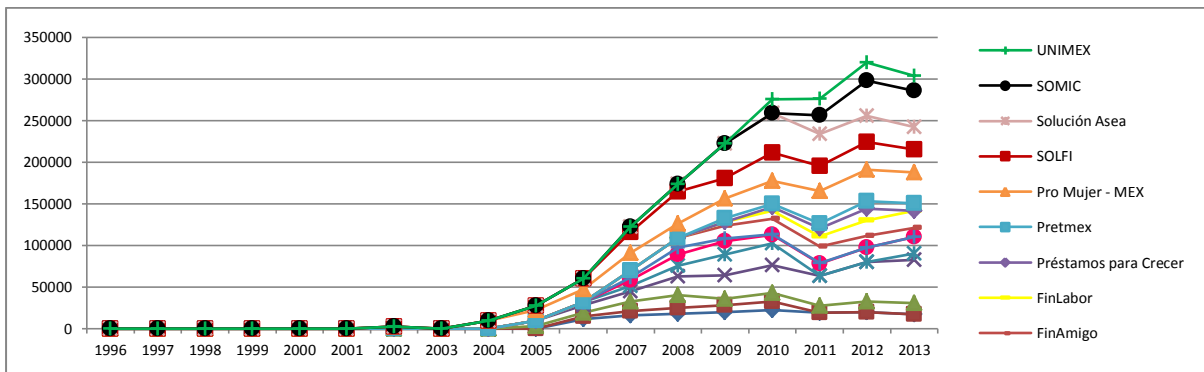
Grafica 5.22 Número de prestatarios activos, grupo par de comparación escala pequeña



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

En este grupo las el numero de prestatarios activos tiene tendencias mínimas en los años 1996 y es en 2004 cuando repunta hacia arriba en una tendencia que termina en el año 2012 con una caída. Para el caso de AMEXTRA Y COCDEP esta tendencia no cambio para el resto solo fue un breve estancamiento que luego seria superado.

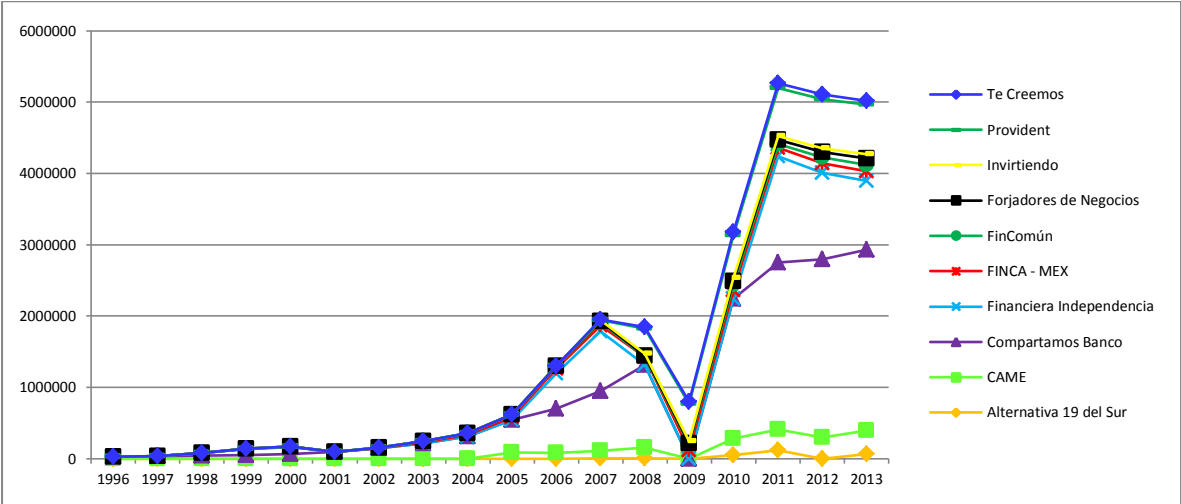
Grafica 5.23 Número de prestatarios activos, grupo par de comparación escala mediana



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

El número de prestatarios activos comienza a crecer a partir del año 2004 y 2005 y se mantiene en constante crecimiento sin embargo aun en niveles de crecimiento durante el 2011 sufre una caída pequeña que no obstante no es irreversible continuando en crecimiento sin embargo en niveles mas altos para 2012 y 2013 se observa crecimiento no a la alza si no mas bien constante manteniéndose en los mismos niveles.

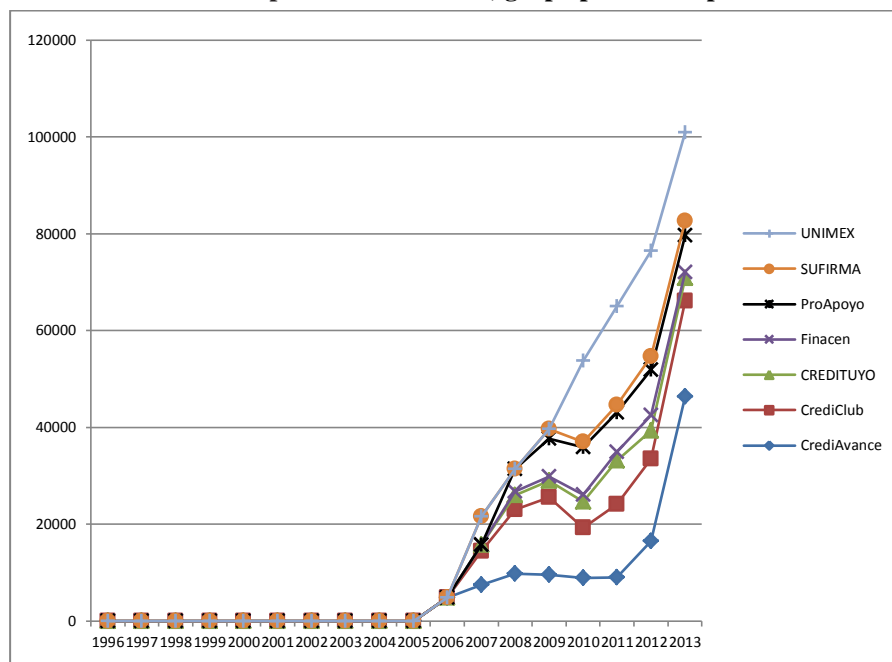
Grafica 5.24 Número de prestatarios activos, grupo par de comparación escala grande



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

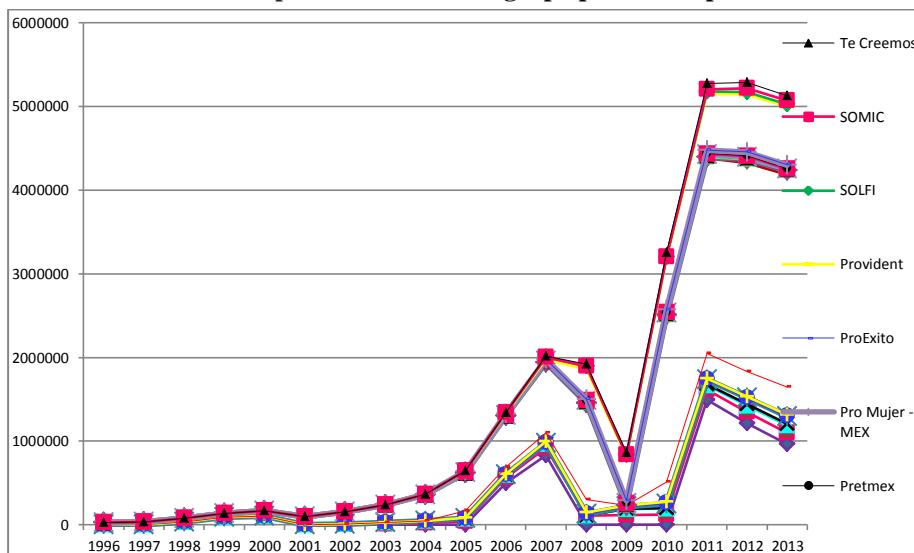
El número de prestatarios activos en este grupo presenta cantidades mínimas pero constantes a mediados de los 90´s e inicia un crecimiento mas significativo en 2004 y 2005 que continuara como tendencia a largo plazo sin embargo cae durante el 2009 debido en parte a la situación económica, no obstante logra salir con un repunte que eleva considerablemente las cifras hasta 2011, a pesar de esto las altas cantidades se mantienen si bien no son las mismas tasas de crecimiento de los comienzos si son mas altas.

Grafica 5.25 Número de prestatarios activos, grupo par de comparación zona norte



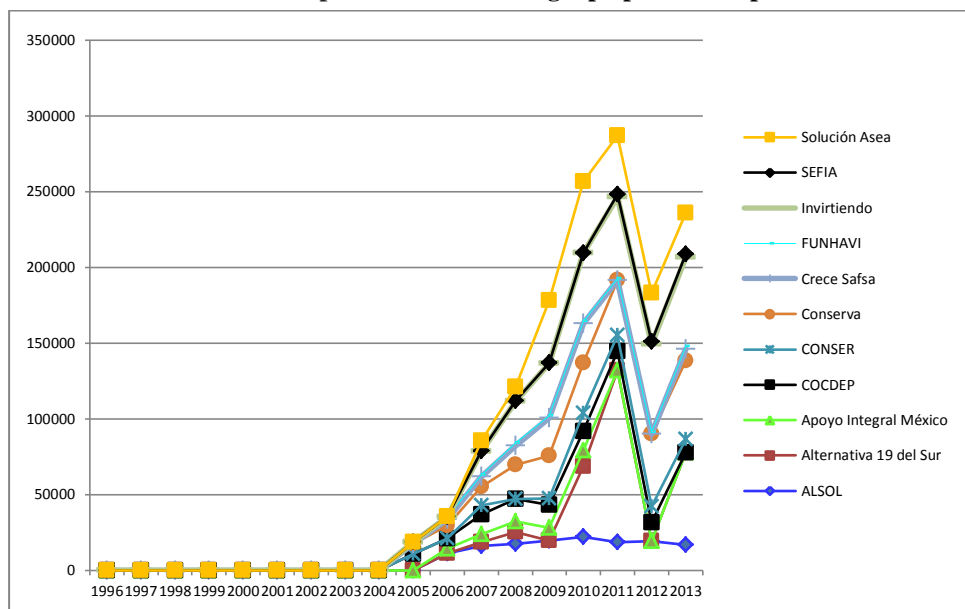
Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Grafica 5.26 Número de prestatarios activos grupo par de comparación zona centro



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Gráfica 5.27 Número de prestatarios activos grupo par de comparación zona sur



Fuente: Elaboración propia con datos de Benchmarking de las microfinanzas en México 2011-2012. Un informe del sector. Pro Desarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

La composición de los grupos pares con base en la escala de las IMF'S mexicanas confirma la gran diferencia de tamaño entre las instituciones grandes, medianas y pequeñas. Los datos de las IMF'S grandes en México, indican que, atendieron a mas prestatarios, mientras que las IMF'S de mediana y pequeña escala atendieron a menos.

Las IMF'S pequeñas tuvieron como mercado objetivo a los ciudadanos de ingresos más bajos y otorgan préstamos muy pequeños. Las IMF'S más grandes otorgan préstamos mayores.

CAPITULO VI. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

6.1 Conclusiones

Las entidades microfinancieras mexicanas presentan en efecto altos indicadores de profundidad, durante el periodo 1996-2012. Entendido esto, como que las IMF'S están trabajando en un mercado compuesto por personas de bajos ingresos que tradicionalmente estaban excluidas de las grandes líneas de bancos comerciales. Sin embargo también se concluye que el nivel de pobreza si bien es bajo no cae en los niveles mas inferiores por que las IMF'S buscan clientes que al menos tengan liquidez suficiente para retornar el crédito. No se puede concluir en este estudio que las IMF'S son una herramienta para paliar los efectos de la pobreza a largo plazo, pero al menos en el corto plazo si podrían considerarse como una herramienta que representa una alternativa de desarrollo. Sin embargo debería examinarse con más detalle debido a que cada IMF tiene particularidades.

Las entidades microfinancieras mexicanas presentan altos indicadores de amplitud, durante el periodo 1996-2012, el número de prestatarios activos manifiesta crecimiento positivo especialmente en los primeros años, y constante al pasar del tiempo. Se identifica este comportamiento como parte del proceso expansivo del sector en nuestro país, su constante renovación y ofrecimiento de más productos pero también se relaciona como parte de la situación económica de el país, en el cual los ciudadanos de bajos ingresos buscan nuevas alternativas de financiamiento.

Se identificó además que las IMF'S en México están fomentando más la participación del género femenino, esto se observa en el análisis de los números que claramente son mas altos en el género femenino que en el masculino desde el comienzo de establecimiento de las primeras IMF'S en el país. En contraste el género masculino se está integrando a las IMF'S de una manera más tardía y su participación es menor dentro del sector de acuerdo también a lo observado en el comportamiento del número de personas del género masculino en el periodo de tiempo analizado.

Recomendaciones

En el estado actual del sector de microfinanzas en México algunas recomendaciones son: adopción generalizada de buenas prácticas y de un código de ética compartido, mecanismos de transparencia que permitan contar con información de mercado confiable y de gestión de las instituciones, medición del desempeño social, mayor diversidad en productos y servicios, ampliación de la oferta de servicios de ahorro, mayor penetración de los mercados, especialmente rurales, incorporación de tecnologías a los procesos que permitan bajar los costos de transacción, identificar, formar, incentivar, y retener a los recursos humanos para el sector y sus instituciones.

BIBLIOGRAFÍA

Almorin Albino, Renato. “Factores relacionados con la viabilidad financiera de un Proyecto de Microfinanciamiento Rural en los Valles de Puebla y Oaxaca”. Tesis M.C. Programa en Estrategias para el Desarrollo Agrícola Regional, Puebla. Colegio de Postgraduados. México. 2003.

Alpizar Carlos A. González-Vega Claudio. “El sector de las Microfinanzas en México.” Programa de Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto AFIRMA. México, Julio de 2006. Pág. 16.

Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo: Finanzas y Microempresa, A.C. El sector de las microfinanzas en México. México 26 de julio de 2012.

Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A.C.

Castellanos Gaytán, Carmen. “La otra Banca el Microfinanciamiento en México”. Suplemento Semanal de la Jornada en la Economía. La Jornada, 11 de octubre de 2004.

Conning, J. “Outreach, sustainability and leverage in monitored and peer-monitored lending”. Journal of Development Economics, Vol. 60, Primera Edición. 1999.

Cotler Pablo. Rodríguez Oreggia Eduardo. “Microfinanzas y bienestar del hogar en México. ” Escuela de Graduados en Administración Pública y Políticas Públicas ITESM Campus Estado de México.

De la Vega Mena, Marcela. “Movilización del ahorro en el medio rural: la experiencia del Fondo de Ahorro DEPAAC. ” Tesis M.C. Colegio de Postgraduados, ISEI, Programa de Economía. Montecillo México. 1999

Hernández Romero Oliverio. Almorin Albino Renato. “Las Microfinanzas en México tendencias y perspectivas. ” Fundación UN SOL MÓN. CAIXA CATALUNYA. Diciembre 2006.

Conde Bonfil, Carola. “¿Pueden ahorrar los pobres? ”. ONG y proyectos gubernamentales en México–Zinacantepec, Estado de México: El Colegio Mexiquense, A.C. Unión de esfuerzos para el Campo, A.C.- La Colmena Milenaria, México.

De la Vega Mena, Maricela. “Movilización del ahorro en el medio rural: la experiencia del Fondo de Ahorro DEPAAC. ” Tesis M.C. Colegio de Postgraduados, ISEI, Programa de Economía. Montecillo México. 1999.

Diagnóstico de las Políticas Públicas de Microcrédito del Gobierno Federal. CONEVAL. COLMEX. 13 de Noviembre de 2009. Pág. 19.

Díaz, Ma. Del Carmen. “La Experiencia Mexicana Retos y Oportunidades. ” Ponencia presentada en la reunión Cumbre de Microcrédito, celebrado en Puebla México. 2001.

Fundación W. K. Kellogg. “Invertiré mi Dinero en la Gente”. Un bosquejo biográfico del Fundador de la Empresa Kellogg y la Fundación W. K. Kellogg. Décima Edición. Editado por la W. K. Kellogg Foundation, Battle Creek, Michigan USA. 2001.

Gentil Dominique & Yves Fournier y Francois Doligez. “¿Pueden los campesinos ser Banqueros? Experiencia de Ahorro y Crédito. ” SIMAS. Managua Nicaragua. 1997.

Gentil, Dominique. “Las vicisitudes del modelo Grameen Bank”. En, Financiamiento Rural. Cuadernos Agrarios, núm. 15, Enero-Junio. Nueva Época. Editado por la Federación Editorial Mexicana. S. A de C.V. México. pp. 144-159.

Gobierno de los Estados Unidos Mexicanos. Plan Nacional de Desarrollo

González Ballesteros, J. Alejandro y Del Valle Caballero, Silvia. “Clúster de Microfinanciamiento.” Documento en Internet investigadores del ITESM, Los autores México. 2004.

Gulli Hege. “Microfinanzas y pobreza ¿Son válidas las ideas preconcebidas?.” Unidad de Microempresa. Banco Interamericano de Desarrollo. Washington, DC. 1999.

Johnson Susan y Rogaly Ben. “Microfinanciamiento y reducción de la Pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares. ” Traducido y editado en español por Unión de Esfuerzos para el Campo, A.C. con permiso de Oxfam. México. 1997.

Johnson, Susan y Thalía Kidder. “Globalización y género: dilemas para las organizaciones de microfinanciamiento. ” Traducido al español por Bertha Sarmina. Panal de Ideas, Material de Discusión 2. La Colmena Milenaria México, 1999. 28 pp. Incluye Bibliografía.

León de Leal, Magdalena. “Poder y empoderamiento de las mujeres.” Siglo XXI, Bogotá, 1997.

Limón Martínez Fabiola. Ramírez García María Eugenia. “Rentabilidad de las Instituciones Microfinancieras medida a través del modelo PERLAS. ” Universidad de las Américas Puebla. Cholula, Puebla, Mayo de 2009. Pág. 24.

Martínez Cantero, Eduardo. “Historia mínima de las Microfinanzas. ” En: Castellanos Gaytán, Carmen. La otra Banca el Microfinanciamiento en México. Suplemento Semanal de la Jornada en la Economía. La Jornada, 11 de octubre de 2004.

Mejía Flores, Rocío. “Instituciones y programas para los desbancarizados en el Distrito Federal. ” En, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7, Julio de 2004. 584-597.

Mena, Bárbara. “Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza.” Banco Mundial. Octubre, 2003.

Morduch, J. . “The Microfinance Schism”, en World Development, vol. 28. 2000.

Otero, Francisco. “Las microfinanzas no son finanzas en pequeño” Fórum Barcelona. 2004.

Ortiz Zacarías Eladio. “Así se investiga, pasos para hacer una investigación.” Clásicos Roxsil. 2000.

Rhyne Elisabeth. Otero María. “El nuevo mundo de las microfinanzas empresariales.” Plaza y Valdez Editores. México, D.F. Marzo, 1998.

Segundo Reporte de Inclusión Financiera. Comisión Nacional Bancaria y de Valores. AFI (Alliance for Financial Inclusion). Septiembre 2010.

Sergio Navajas. Mark Schreiner. Richard L. Meyer. Claudio González-Vega. Jorge Rodríguez-Meza. “Microcrédito y los más pobres: Teoría y evidencia desde Bolivia. ” World Development, Vol. 28, No. 2, pp. 333-346. Bolivia. 2000.

Sarantakos Sotirios. “Social Research. ” Tercera. edición. Palgrave Macmillan, 2005. pág. 464.

Valdez Pedro. Hidalgo Celarié Nidia. “Las microfinanzas y la provisión de servicios financieros en México”. En, Comercio Exterior, Vol. 54, Núm. 7, Julio de 2004. Pág. 598-604.

Weinmann Wolfgang. “Agricultura sustentable y sistemas rurales de microcrédito. ¿Complementarios o contradictorios?.” Panal de Ideas, Material de Discusión 1. La Colmena Milenaria. México. 1999.

Yaron, J, “What makes rural finance institutions successful?” The World Bank Research Observer, Vol. 9, No. 1. 1994.

CONSULTA BIBLIOGRÁFICA EN LÍNEA

<http://www.prodesarrollo.org/>
Fecha de consulta: 05/08/2012-20/11/2013

<http://www.prodesarrollo.org/benchmarking>
Fecha de consulta: 22/06/2012-20/11/2013

<http://www.mixmarket.org/es>
Fecha de consulta: 08/07/2012-20/11/2013

<http://www.portalmicrofinanzas.org/p/site/s/>
Fecha de consulta: 08/08/2012-05/08/2013

<http://mfbvva.org/>
Fecha de consulta: 04/07/2012

<http://www.microfinanzas.org/>
Fecha de consulta: 05/10/2012

<http://www.jornada.unam.mx/2013/10/19/economia/026n1eco>
Fecha de consulta: 03/01/2013

<http://www.jornada.unam.mx/2013/08/25/economia/022n1eco>
Fecha de consulta: 08/06/2013

<http://www.jornada.unam.mx/2013/08/24/economia/023n2eco>
Fecha de consulta: 01/04/2013

<http://www.jornada.unam.mx/2007/12/05/index.php?section=economia&article=028n2eco>
Fecha de consulta: 06/07/2012

http://www.folade.org/perspectiva/prensa_micro.htm#estudioso
Fecha de consulta: 16/09/2012

http://web.coneval.gob.mx/informes/evaluacion/estrategicas/diagnos_microcredito.pdf
Fecha de consulta: 25/07/2013

<http://www.altonivel.com.mx/6412-estado-de-las-microfinanzas-en-mexico.html>
Fecha de consulta: 22/10/2012

<http://www.altonivel.com.mx/6412-estado-de-las-microfinanzas-en-mexico.html>
Fecha de consulta: 25/01/2013

<http://www.emprendimientoymicrofinanzas.com/publicaciones/>
Fecha de consulta: 17/02/2013

<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-valores/2013/11/26/microfinanzas-movimiento-1-revolucion-microfinanciera-1>

Fecha de consulta: 14/07/2013

<http://eleconomista.com.mx/columnas/columna-especial-valores/2013/11/12/menos-pobres-gracias-las-microfinanzas>

Fecha de consulta: 11/06/2013

<http://www.iadb.org/es/temas/microfinanzas/las-microfinanzas-en-america-latina-y-el-caribe,1655.html>

Fecha de consulta: 16/11/2012

<http://blogs.iadb.org/microfinanzas/>

Fecha de consulta: 02/05/2013

<http://www.smartcampaign.org/sobre-la-campana/microfinanciacion-smart-y-principios-de-proteccion-del-cliente>

Fecha de consulta: 03/04/2013

http://www.poder360.com/article_detail.php?id_article=821&pag=2

Fecha de consulta: 07/03/2013

<http://www.informador.com.mx/economia/2011/328963/6/mexico-tiene-el-mercado-mas-grande-de-microfinanzas-en-al.htm>

Fecha de consulta: 10/12/2012

ANEXOS

Anexo A. Grupo I Profundidad

Sexo

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

ESCALA	
PEQUEÑA	
CARTERA BRUTA DE CRÉDITO DE USD < 4 MILLONES	
IMF	
AMEXTRA	FUNHAVI
COCDEP	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS
CON SER TU AMIGO	PROAPOYO
CREDI AVANCE	PROEXITO
CREDITUYO	SEFIA
FINACEN	SOLUCIONES REALES DEL NORTE
	SU FIRMA

CUADRO GENERO FEMENINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

AÑO	AMEXTRA	COCDEP	CONSER	CREDI AVANCE	CREDITUYO	FINACEN	FUNHAVI	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	PRO APOYO	PRO ÉXITO	SEFIA	SOLUCIONES REALES	SUFIRMA
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	154	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	455	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	1803	-	-	-	-	-
2006	1938	6613	-	323	-	-	543	4434	-	-	503	-	-
2007	4185	13068	5952	522	-	-	455	735	-	-	398	-	2749
2008	5697	14553	-	568	2015	-	597	8364	-	-	835	330	-
2009	7717	152	-	4016	-	840	-	4488	7255	-	540	298	-
2010	9482	12573	11056	5354	3168	1238	1093	5706	9116	1232	2641	277	590
2011	-	126	-	3814	5864	1573	844	6739	766	2288	1883	226	776
2012	5873	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

CUADRO GENERO MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

AÑO	AMEXTRA	COCDEP	CONSER	CREDI AVANCE	CREDITUYO	FINACEN	FUNHAVI	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	PRO APOYO	PRO ÉXITO	SEFIA	SOLUCIONES REALES	SUFIRMA
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2009	2176	-	-	5546	-	63	-	419	544	-	22	807	-
2010	2677	127	832	357	2267	122	588	553	761	-	139	832	502
2011	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

ESCALA
MEDIANA

CARTERA BRUTA DE CRÉDITO DE USD 4 A 15 MILLONES		
IMF		
ALSOL CONTIGO	CREDICLUB	PRO MUJER DE MÉXICO
APOYO INTEGRAL MÉXICO	DON APOYO	SOLFI
APROS	FINLABOR	SOLUCIÓN ASEA
CONSERVA	PRESTAMOS PARA CRECER	SOMIC
CRECE SAFSA	FINAMIGO	UNIMEX FINANCIERA

CUADRO GENERO FEMENINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

	ALSOL	APOYO INTEGRAL MÉXICO	APROS	CONSERVA	CRECE SAFSA	CREDI CLUB	DON APOYO	FINLABOR	PRESTAMOS PARA CRECER	FIN AMIGO	PRO MUJER - MEX	SOLFI	SOLUCIÓN ASEA	SOMIC	UNIMEX
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2567	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	9373	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	12641	-	-	-	-
2006	11102	2809	4183	847	2883	-	-	-	-	-	15613	11383	-	-	-
2007	16047	4469	9893	12136	5359	-	234	-	-	5177	21011	19323	-	-	-
2008	17642	6122	14806	22136	12332	-	8248	-	-	662	17111	31345	7997	-	-
2009	19694	7258	7089	27746	21746	9566	-	-	-	10871	24141	19545	37891	-	-
2010	22045	9101	9569	3284	21837	9515	503	9334	4721	13535	26481	28276	43119	-	16772
2011	18748	9886	7012	36162	-	14419	213	11727	10088	14637	37874	2413	34814	21917	20381
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

CUADRO GENERO MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

	ALSOL	APOYO INTEGRAL MÉXICO	APROS	CONSERVA	CRECE SAFSA	CREDI CLUB	DON APOYO	FINLABOR	PRESTAMOS PARA CRECER	FIN AMIGO	PRO MUJER - MEX	SOLFI	SOLUCIÓN ASEA	SOMIC	UNIMEX
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2008	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2009	-	1181	373	566	2965	6377	361	-	-	4228	-	4886	3295	-	-
2010	-	1481	611	332	416	827	302	94	-	5129	-	6207	4062	-	-
2011	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

ESCALA
GRANDE
Cartera Bruta de Crédito de USD > 15 MILLONES
IMF
ALTERNATIVA 19 DEL SUR
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR
CAME
COMPARTAMOS BANCO
FINANCIERA INDEPENDENCIA
FINCA MÉXICO
FINCOMÚN
FORJADORES DE NEGOCIOS
INVIRTIENDO
PROVIDENT MÉXICO
TE CREEMOS

CUADRO GENERO FEMENINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

AÑO	ALTERNATIVA 19 DEL SUR	APOYO ECONÓMICO	CAME	COMPARTAMOS BANCO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	FINCA - MEX	FINCOMÚN	FORJADORES DE NEGOCIOS	INVIRTIENDO	PROVIDENT	TE CREEMOS
1996	-	-	-	26716	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	32132	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	4324	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	48654	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	60934	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	92773	-	-	2388	-	-	-	-
2002	-	-	-	142904	-	-	5124	-	-	-	-
2003	-	-	-	213155	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	297407	-	21255	1518	-	-	-	-
2005	-	-	-	445312	-	38673	20815	1066	-	-	-
2006	-	-	65012	606366	-	60217	21049	2907	-	-	-
2007	-	10973	79334	820988	-	83057	24792	13261	15396	-	4155
2008	6928	29445	11155	1134762	-	108344	37446	15845	27317	-	13421
2009	-	48912	139965	1470672	-	113682	43583	24599	32331	-	15939
2010	-	58632	186285	1914554	-	11745	36116	53258	42183	418387	34158
2011	98427	6787	225714	2235147	-	111573	29013	54954	51005	460925	46591
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

CUADRO GENERO MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

AÑO	ALTERNATIVA 19 DEL SUR	APOYO ECONÓMICO	CAME	COMPARTAMOS BANCO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	FINCA - MEX	FINCOMÚN	FORJADORES DE NEGOCIOS	INVIRTIENDO	PROVIDENT	TE CREEMOS
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	-	-	-	-	-	-	-	-	-	354	-
2008	-	-	-	-	-	-	-	-	-	10545	-
2009	-	47314	46655	32334	-	4737	25597	248	2064	-	12523
2010	-	53154	46571	47441	-	5164	32028	262	2692	179309	16074
2011	-	-	-	99293	-	-	-	-	-	-	24002
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA NORTE

ZONA CORPORATIVO
NORTE: Baja California Norte, Sur, Chihuahua, Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Zacatecas.
CREDIAVANCE
CREDICLUB
CREDITUYO
FINACEN
PROAPOYO
SU FIRMA
UNIMEX FINANCIERA

CUADRO GÉNERO FEMENINO Y MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA NORTE

	CREDI AVANCE		CREDI CLUB		CREDITUYO		FINACEN		PRO APOYO		SUFIRMA		UNIMEX	
	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M
1996											-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000									-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	323	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2007	522	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2749	-	-	-
2008	568	-	-	-	2015	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2009	4016	5546	9566	6377	-	-	840	63	7255	544	-	-	-	-
2010	5354	357	9515	827	3168	2267	1238	122	9116	761	590	502	16772	-
2011	3814	-	14419	-	5864	-	1573	-	766	-	776	-	20381	-
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA CENTRO

ZONA CORPORATIVO		
CENTRO: Aguascalientes, Colima, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala.		
AMEXTRA	FINANCIERA INDEPENDENCIA	PRESTAMOS PARA CRECER
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	FINCA MÉXICO	PRO MUJER DE MÉXICO
APROS	TE CREEMOS	PROEXITO
CAME	FINCOMÚN	PROVIDENT MÉXICO
COMPARTAMOS BANCO	FINLABOR	SOLFI
DON APOYO	FORJADORES DE NEGOCIOS	SOMIC
FINAMIGO	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	

CUADRO GÉNERO FEMENINO Y MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA CENTRO

	AMEXTRA		APOYO ECONÓMICO		APROS		CAME		COMPARTAMOS BANCO		DON APOYO		FIN AMIGO		FINCA - MÉX	
	F	M	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	26716	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	32132	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	4324	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	48654	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	60934	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	92773	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	142904	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	213155	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	297407	-	-	-	-	-	21255
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	445312	-	-	-	-	-	38673
2006	1938	-	-	-	-	4183	-	65012	-	606366	-	-	-	-	-	60217
2007	4185	-	-	10973	-	9893	-	79334	-	820988	-	234	-	5177	-	83057
2008	5697	-	-	29445	-	14806	-	11155	-	1134762	-	8248	-	662	-	108344
2009	7717	2176	47314	48912	373	7089	46655	139965	32334	1470672	361	-	4228	10871	4737	113682
2010	9482	2677	53154	58632	611	9569	46571	186285	47441	1914554	302	503	5129	13535	5164	11745
2011	-	-	-	6787	-	7012	-	225714	99293	2235147	-	213	-	14637	-	111573
2012	5873	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	FINCOMÚN		FINLABOR		FORJADORES DE NEGOCIOS		TE CREEMOS		PRÉSTAMOS PARA CRECER		PROVIDENT		SOLFI		SOMIC	
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	2388	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	5124	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	1518	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	20815	-	-	-	1066	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	21049	-	-	-	2907	-	-	-	-	-	-	-	11383	-	-
2007	-	24792	-	-	-	13261	354	4155	-	-	-	-	-	19323	-	-
2008	-	37446	-	-	-	15845	10545	13421	-	-	-	-	-	31345	-	-
2009	25597	43583	-	-	248	24599	12523	15939	-	-	-	-	4886	19545	-	-
2010	32028	36116	94	9334	262	53258	16074	34158	-	4721	179309	418387	6207	28276	-	-
2011	-	29013	-	11727	-	54954	24002	46591	-	10088	-	460925	-	2413	-	21917
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

VARIABLE PRIMARIA SEXO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA SUR

ZONA CORPORATIVO
SUR: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán, Veracruz
ALSOL CONTIGO
ALTERNATIVA 19 DEL SUR
APOYO INTEGRAL MÉXICO
COCDEP
CON SER TU AMIGO
CONFIÁ NEGOCIOS
CONSERVA
CRECE SAFSA
FUNHAVI
INVIRTIENDO
SEFIA
SOLUCIÓN ASEA

CUADRO GÉNERO FEMENINO Y MASCULINO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA SUR

	ALTERNATIVA 19 DEL SUR		APOYO INTEGRAL MÉXICO		COCDEP		CONSER		CONSERVA		CRECE SAFSA		FUNHAVI		INVIRTIENDO		SEFIA		SOLUCIÓN ASEA	
	F	M	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2006	-	-	-	2809	-	6613	-	-	-	847	-	2883	-	543	-	-	-	503	-	-
2007	-	-	-	4469	-	13068	-	5952	-	12136	-	5359	-	455	-	15396	-	398	-	-
2008	6928	-	-	6122	-	14553	-	-	-	22136	-	12332	-	597	-	27317	-	835	-	7997
2009	-	-	1181	7258	0	152	-	-	566	27746	2965	21746	-	-	2064	32331	22	540	3295	37891
2010	-	-	1481	9101	127	12573	832	11056	332	3284	416	21837	588	1093	2692	42183	139	2641	4062	43119
2011	98427	-	-	9886	-	126	-	-	-	36162	-	-	-	844	-	51005	-	1883	-	34814
2012	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

Tamaño del crédito

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

ESCALA
PEQUEÑA
Cartera Bruta de Crédito de USD < 4 MILLONES
IMF
AMEXTRA
COCDEP
CON SER TU AMIGO
CREDIAVANCE
CREDITUYO
FINACEN
FUNHAVI
SU FIRMA
SOLUCIONES REALES DEL NORTE
SEFIA
PROEXITO
PROAPOYO
OPORTUNIDAD MICROFINANZAS

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

AÑO	AMEXTRA	COCDEP	CONSER	CREDI AVANCE	CREDITUYO	FINACEN	FUNHAVI	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	PRO APOYO	PRO ÉXITO	SEFIA	SOLUCIONES REALES	SUFIRMA
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	109	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	105	-	-	-	-	-
2005	281	122	-	-	-	-	858	130	-	-	-	-	-
2006	496	181	-	679	-	-	876	164	-	-	290	-	-
2007	282	141	373	725	954	-	761	210	-	-	265	461	1615
2008	229	134	-	484	429	222	461	184	256	-	125	323	-
2009	273	286	528	556	538	158	403	184	169	-	91	226	6885
2010	345	260	219	706	533	164	419	159	168	223	345	194	1358
2011	409	194	256	700	437	169	362	131	227	272	457	131	483
2012	404	295	323	627	521	132	374	193	227	219	496	363	462

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

ESCALA
MEDIANA
Cartera Bruta de Crédito de USD 4 a 15 MILLONES
ALSOL CONTIGO
APOYO INTEGRAL MÉXICO
APROS
CONSERVA
CRECE SAFSA
CREDICLUB
DON APOYO
FINAMIGO
FINLABOR
PRESTAMOS PARA CRECER
PRO MUJER DE MÉXICO
SOLFI
SOLUCIÓN ASEA
SOMIC
UNIMEX FINANCIERA

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

	ALSOL	APOYO INTEGRAL	APROS	CONSERVA	CRECE SAFSA	CREDI CLUB	DON APOYO	FIN AMIGO	FIN LABOR	PRESTAMOS PARA CRECER	PRO MUJER-MEX	SOLFI	SOLUCIÓN ASEA	SOMIC	UNIMEX
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	88	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	134	-	-	-	-
2005	-	332	224	270	-	-	-	-	-	-	219	172	-	-	-
2006	164	304	360	315	1208	-	-	-	-	-	262	216	-	-	-
2007	197	314	192	320	998	120	425	-	-	-	241	242	230	-	-
2008	199	276	164	253	625	160	250	382	-	-	233	208	185	-	-
2009	225	339	435	235	359	157	555	420	276	-	246	244	238	-	-
2010	271	452	427	278	462	286	2053	472	294	446	326	221	329	-	328
2011	257	433	595	260	-	300	4977	440	304	279	337	263	328	276	280
2012	272	477	-	277	-	365	-	722	293	202	377	276	412	-	255

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

ESCALA
GRANDE
Cartera Bruta de Crédito de USD > 15 MILLONES
ALTERNATIVA 19 DEL SUR

APOYO ECONÓMICO FAMILIAR
CAME
COMPARTAMOS BANCO
FINANCIERA INDEPENDENCIA
FINCA MÉXICO
FINCOMÚN
FORJADORES DE NEGOCIOS
INVIRTIENDO
PROVIDENT MÉXICO
TE CREEMOS

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

AÑO	ALTERNATIVA 19 DEL SUR	APOYO ECONÓMICO	CAME	COMPARTAMOS BANCO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	FINCA - MEX	FINCOMÚN	FORJADORES DE NEGOCIOS	INVIRTIENDO	PROVIDENT	TE CREEMOS
1996	-	-	-	54	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	67	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	66	138	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	127	168	110	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	168	132	150	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	266	-	-	715	-	-	-	-
2002	-	-	-	287	-	-	608	-	-	-	-
2003	-	-	-	294	-	254	567	-	-	-	-
2004	-	-	-	326	-	241	603	-	-	-	-
2005	-	-	154	399	-	242	635	300	-	-	-
2006	-	199	170	440	400	255	814	295	-	-	1546
2007	338	736	177	450	347	253	976	285	532	-	568
2008	306	522	182	359	298	216	610	216	351	255	280
2009	-	538	192	384	298	248	737	249	345	185	408
2010	189	584	234	398	316	305	780	330	378	234	433
2011	145	538	233	360	290	331	971	260	367	194	399
2012	172	608	271	-	394	333	920	341	426	249	455

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA NORTE

ZONA CORPORATIVO
NORTE: Baja California Norte, Sur, Chihuahua,

Coahuila, Durango, Nayarit, Nuevo León, Tamaulipas, Sinaloa, Sonora, San Luis Potosí, Zacatecas.
CREDIAVANCE
CREDICLUB
CREDITUYO
FINACEN
PROAPOYO
SU FIRMA
UNIMEX FINANCIERA

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA NORTE

	CREDI AVANCE	CREDI CLUB	CREDITUYO	FINACEN	PRO APOYO	SU FIRMA	UNIMEX
1996	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	-	-	-	-	-
2006	679	-	-	-	-	-	-
2007	725+	120	954	-	-	1615	-
2008	484 -	160+	429 -	222	256	-	-
2009	556+	157-	538 +	158-	169-	6885+	-
2010	706+	286+	533 -	164+	168-	1358-	328
2011	700-	300+	437 -	169+	227+	483-	280-
2012	627 -	365+	521+	132-	227	462-	255

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA CENTRO

ZONA CORPORATIVO		
CENTRO: Aguascalientes, Colima, Estado de México, Guanajuato, Hidalgo, Jalisco, Michoacán, Morelos, Puebla, Querétaro, Tlaxcala.		
AMEXTRA	FINAMIGO	PRESTAMOS PARA CRECER
APOYO ECONÓMICO FAMILIAR	FINANCIERA INDEPENDENCIA	PROEXITO
APROS	FINCA MÉXICO	PRO MUJER DE MÉXICO
CAME	FINCOMÚN	PROVIDENT MÉXICO
COMPARTAMOS BANCO	FINLABOR	SOLFI
CREDEX	FORJADORES DE NEGOCIOS	SOMIC
DON APOYO	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	TE CREEMOS

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA CENTRO

	AMEXTRA	APOYO E.	APROS	CAME	COMPARTAMOS B.	DON APOYO	FIN AMIGO	FINANCIERA I.	FINCA - MEX	FINCOMÚN
1996	-	-	-	-	54	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	67	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	66	-	-	138	-	-
1999	-	-	-	-	127	-	-	168	110	-
2000	-	-	-	-	168	-	-	132	150	-
2001	-	-	-	-	266	-	-	-	-	715
2002	-	-	-	-	287	-	-	-	-	608
2003	-	-	-	-	294	-	-	-	254	567
2004	-	-	-	-	326	-	-	-	241	603
2005	281	-	224	154	399	-	-	-	242	635
2006	496+	199	360	170	440	-	-	400	255	814
2007	282-	736+	192	177	450	425	-	347	253	976
2008	229-	522-	164	182	359	250	382	298	216	610
2009	273+	538+	435	192	384	555	420	298	248	737
2010	345+	584+	427	234	398	2053	472	316	305	780
2011	409+	538-	595	233	360	4977	440	290	331	971
2012	404-	608+	-	271	-	-	722	394	333	920
	FINLABOR	FORJADORES DE N.	OPORTUNIDAD M.	PRÉSTAMOS PARA C.	PRO ÉXITO	PRO MUJER - MEX	PROVIDENT	SOLFI	SOMIC	TE CREEMOS
1996	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	88	-	-	-	-
2003	-	-	109	-	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	105	-	-	134	-	-	-	-
2005	-	300	130	-	-	219	-	172	-	-
2006	-	295	164	-	-	262	-	216	-	1546
2007	-	285	210	-	-	241	-	242	-	568
2008	-	216	184	-	-	233	255	208	-	280
2009	276	249	184	-	-	246	185	244	-	408
2010	294	330	159	446	223	326	234	221	-	433
2011	304	260	131	279	272	337	194	263	276	399
2012	293	341	193	202	219	377	249	276	-	455

VARIABLE PRIMARIA TAMAÑO DEL CRÉDITO GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA SUR

ZONA CORPORATIVO			
SUR: Campeche, Chiapas, Guerrero, Oaxaca, Quintana Roo, Tabasco, Yucatán, Veracruz.			
ALSOL CONTIGO	COCDEP	CONSERVA	INVIRTIENDO
ALTERNATIVA 19 DEL SUR	CONFÍA NEGOCIOS	CRECE SAFSA	SEFIA
APOYO INTEGRAL MÉXICO	CON SER TU AMIGO	FUNHAVI	SOLUCIÓN ASEA

CUADRO SALDO PROMEDIO DE CRÉDITO POR PRESTATARIO, GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA SUR

	ALSOL	ALTERNATIVA 19 DEL S.	APOYO I. M.	COCDEP	CREDI C.	CONSER
1996	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-
2005	-	-	332	122	-	-
2006	164	-	304	181	-	-
2007	197	338	314	141	-	373
2008	199	306	276	134	-	-
2009	225	-	339	286	284	528
2010	271	189	452	260	308	219
2011	257	145	433	194	287	256
2012	272	172	477	295	-	323
	CONSERVA	CRECE SAFSA	FUNHAVI	INVIRTIENDO	SEFIA	SOLUCIÓN ASEA
1996	-	-	-	-	-	-
1997	-	-	-	-	-	-
1998	-	-	-	-	-	-
1999	-	-	-	-	-	-
2000	-	-	-	-	-	-
2001	-	-	-	-	-	-
2002	-	-	-	-	-	-
2003	-	-	-	-	-	-
2004	-	-	-	-	-	-
2005	270	-	858	-	-	-
2006	315	1208	876	-	290	-
2007	320	998	761	532	265	230
2008	253	625	461	351	125	185
2009	235	359	403	345	91	238
2010	278	462	419	378	345	329
2011	260	-	362	367	457	328
2012	277	-	374	426	496	412

Anexo B. Grupo II Amplitud

Número de Prestatarios Activos

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA PEQUEÑA

AÑO	AMEXTRA	COCDEP	CREDI AVANCE	CREDITUYO	FINACEN	FUNHAVI	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	PRO APOYO	PROEXITO	SEFIA	SUFIRMA
1996	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	210	—	—	—	—
2004	—	—	—	—	—	—	513	—	—	—	—
2005	4,013	10,921	—	—	—	1,243	1,963	—	—	—	—
2006	4,589	6,613	4,821	—	—	1,357	5,216	—	—	508	—
2007	5,506	13,200	7,457	1,331	—	1,138	8,448	—	—	406	5,848
2008	7,304	14,700	9,793	2,912	781	1,531	8,628	4,693	—	548	—
2009	9,893	15,200	9,562	3,482	903	1,526	4,907	7,769	—	562	1,988
2010	12,159	12,700	8,924	5,435	1,360	1,681	6,259	9,877	1,232	2,78	1,092
2011	7,936	12,600	9,082	9,048	1,773	1,298	7,488	8,149	2,288	1,982	1,526
2012	—	12,400	16,524	5,817	3,271	1,338	6,510	9,311	3,775	2,040	2,744
2013	3,619	—	46,382	4,697	1,164	1,632	4,372	7,656	4,410	2,140	2,987

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA MEDIANA

AÑO	ALSOL	APOYO INTEGRAL MÉXICO	APROS	CONSERVA	CRECE SAFSA	CREDI CLUB	DON APOYO	FINAMIGO
1996	—	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	—	—	—	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	—	—
2004	—	—	—	—	—	—	—	—
2005	—	1,92	2,790	6,532	—	—	—	—
2006	11,102	3,229	4,648	8,643	4,118	—	—	—
2007	16,047	5,078	10,992	12,259	6,535	6,964	3,657	8,217
2008	17,642	7,119	15,585	22,360	12,846	13,248	8,361	11,413
2009	19,694	8,439	7,462	28,312	24,711	15,943	3,610	15,099
2010	22,045	10,582	10,180	33,172	25,997	10,342	805	18,664
2011	18,748	—	8,249	36,195	—	15,020	453	19,780
2012	19,371	—	12,957	47,583	—	16,947	—	14,683
2013	16,740	—	13,819	51,852	7,595	19,745	223	10,991
AÑO	FINLABOR	PRÉSTAMOS PARA CRECER	PRETMEX	PRO MUJER - MEX	SOLFI	SOLUCIÓN ASEA	SOMIC	UNIMEX
1996	—	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	—	—	2,567	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	—	—
2004	—	—	—	9,373	—	—	—	—
2005	—	—	—	12,641	5,455	—	—	—
2006	—	—	—	15,613	12,648	—	—	—
2007	—	—	—	21,011	25,095	6,461	—	—
2008	—	—	—	17,111	38,981	8,886	—	—
2009	4,460	—	4,452	24,141	24,431	41,186	—	—
2010	9,428	4,721	3,760	27,284	34,483	47,181	—	16,772
2011	11,966	10,088	5,526	39,045	30,163	38,682	21,917	20,381
2012	18,055	14,654	8,780	37,522	33,228	31,774	42,232	21,832
2013	20,222	—	8,973	37,138	27,606	27,148	43,224	18,284

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ESCALA GRANDE

AÑO	ALTERNATIVA 19 DEL SUR	CAME	COMPARTAMOS BANCO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	FINCA - MEX	FINCOMÚN	FORJADORES DE NEGOCIOS	INVIRTIENDO	PROVIDENT	TE CREEMOS
1996	—	—	26,716	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	32,254	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	43,401	35,000	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	48,835	82,000	6,883	—	—	—	—	—
2000	—	—	64,141	95,000	7,532	—	—	—	—	—
2001	—	—	92,773	—	—	4,593	—	—	—	—
2002	—	—	144,991	—	—	9,316	—	—	—	—
2003	—	—	215,267	—	11,263	13,803	—	—	—	—
2004	—	—	309,637	—	22,374	25,038	—	—	—	—
2005	—	87,434	453,131	—	41,142	33,736	1,066	—	—	—
2006	—	80,262	616,528	499,195	63,614	33,290	2,907	—	—	1,693
2007	2,588	105,778	838,754	833,902	87,428	44,272	13,261	15,552	—	7,695
2008	7,698	148,733	1,155,850	1,085,963	112,858	58,509	15,845	27,593	354,201	23,966
2009	—	186,62	1,503,006	1,236,092	118,419	69,180	24,847	34,395	524,000	28,462
2010	46,412	232,856	1,961,995	1,399,978	122,614	68,144	53,520	44,875	597,696	50,232
2011	113,135	298,564	2,334,440	1,491,485	123,970	50,900	55,147	53,689	670,925	70,593
2012	—	299,489	2,495,028	1,212,725	136,473	76,178	76,284	57,832	683,000	69,477
2013	61,156	328,799	2,539,991	962,556	137,682	85,839	92,389	58,889	693,679	56,733

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA NORTE

AÑO	CREDIANCE	CREDI CLUB	CREDITUYO	FINACEN	PRO APOYO	SUFIRMA	UNIMEX
1996	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	—	—	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	—
2004	—	—	—	—	—	—	—
2005	—	—	—	—	—	—	—
2006	4,821	—	—	—	—	—	—
2007	7,457	6,964	1,331	—	—	5,848	—
2008	9,793	13,248	2,912	781	4,693	—	—
2009	9,562	15,943	3,482	903	7,769	1,988	—
2010	8,924	10,342	5,435	1,360	9,877	1,092	16,772
2011	9,082	15,020	9,048	1,773	8,149	1,526	20,381
2012	16,524	16,947	5,817	3,271	9,311	2,744	21,832
2013	46,382	19,745	4,697	1,164	7,656	2,987	18,284

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA CENTRO

AÑO	FINANCIERA INDEPENDENCIA	FINCA - MEX	FINCOMÚN	FINLABOR	FORJADORES DE NEGOCIOS	AMEXTRA	APROS
1996	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—
1998	35,000	—	—	—	—	—	—
1999	82,000	6,883	—	—	—	—	—
2000	95,000	7,532	—	—	—	—	—
2001	—	—	4,593	—	—	—	—
2002	—	—	9,316	—	—	—	—
2003	—	11,263	13,803	—	—	—	—
2004	—	22,374	25,038	—	—	—	—
2005	—	41,142	33,736	—	1,066	4,013	2,790
2006	499,195	63,614	33,290	—	2,907	4,589	4,648
2007	833,902	87,428	44,272	—	13,261	5,506	10,992
2008	1,085,963	112,858	58,509	—	15,845	7,304	15,585
2009	1,236,092	118,419	69,180	4,460	24,847	9,893	7,462
2010	1,399,978	122,614	68,144	9,428	53,520	12,159	10,180
2011	1,491,485	123,970	50,900	11,966	55,147	7,936	8,249
2012	1,212,725	136,473	76,178	18,055	76,284	—	12,957
2013	962,556	137,682	85,839	20,222	92,389	3,619	13,819
AÑO	CAME	COMPARTAMOS BANCO	CREDEX MICROFINANZAS	DON APOYO	FINAMIGO	OPORTUNIDAD MICROFINANZAS	PRÉSTAMOS PARA CRECER
1996	—	26,716	—	—	—	—	—
1997	—	32,254	—	—	—	—	—
1998	—	43,401	—	—	—	—	—
1999	—	48,835	—	—	—	—	—
2000	—	64,141	—	—	—	—	—
2001	—	92,773	—	—	—	—	—
2002	—	144,991	—	—	—	—	—
2003	—	215,267	—	—	—	210	—
2004	—	309,637	—	—	—	513	—
2005	87,434	453,131	—	—	—	1,963	—
2006	80,262	616,528	—	—	—	5,216	—
2007	105,778	838,754	—	3,657	8,217	8,448	—
2008	148,733	1,155,850	—	8,361	11,413	8,628	—
2009	186,62	1,503,006	—	3,610	15,099	4,907	—
2010	232,856	1,961,995	35,820	805	18,664	6,259	4,721
2011	298,564	2,334,440	12,621	453	19,780	7,488	10,088
2012	299,489	2,495,028	42,994	—	14,683	6,510	14,654
2013	328,799	2,539,991	53,032	223	10,991	4,372	—
AÑO	PRETMEX	PRO MUJER - MEX	PROEXITO	PROVIDENT	SOLFI	SOMIC	TE CREEMOS
1996	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	2,567	—	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	—
2004	—	9,373	—	—	—	—	—
2005	—	12,641	—	—	5,455	—	—
2006	—	15,613	—	—	12,648	—	1,693
2007	—	21,011	—	—	25,095	—	7,695
2008	—	17,111	—	354,201	38,981	—	23,966
2009	4,452	24,141	—	524,000	24,431	—	28,462
2010	3,760	27,284	1,232	597,696	34,483	—	50,232
2011	5,526	39,045	2,288	670,925	30,163	21,917	70,593
2012	8,780	37,522	3,775	683,000	33,228	42,232	69,477
2013	8,973	37,138	4,410	693,679	27,606	43,224	56,733

VARIABLE PRIMARIA NÚMERO DE PRESTATARIOS ACTIVOS GRUPO PAR DE COMPARACIÓN ZONA SUR

	ALSOL	ALTERNATIVA 19 DEL SUR	APOYO INTEGRAL MÉXICO	COCDEP	CONSER	CONSERVA	CRECE SAFSA	FUNHAVI	INVIRTIENDO	SEFIA	SOLUCIÓN ASEA
1996	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1997	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1998	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
1999	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2000	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2001	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2002	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2003	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2004	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
2005	—	—	1,92	10,921	—	6,532	—	1,243	—	—	—
2006	11,102	—	3,229	6,613	—	8,643	4,118	1,357	—	508	—
2007	16,047	2,588	5,078	13,200	6,136	12,259	6,535	1,138	15,552	406	6,461
2008	17,642	7,698	7,119	14,700	—	22,360	12,846	1,531	27,593	548	8,886
2009	19,694	—	8,439	15,200	4,138	28,312	24,711	1,526	34,395	562	41,186
2010	22,045	46,412	10,582	12,700	11,888	33,172	25,997	1,681	44,875	2,78	47,181
2011	18,748	113,135	—	12,600	10,573	36,195	—	1,298	53,689	1,982	38,682
2012	19,371	—	—	12,400	10,551	47,583	—	1,338	57,832	2,040	31,774
2013	16,740	61,156	—	—	8,667	51,852	7,595	1,632	58,889	2,140	27,148