

Desarrollo del sector microfinanciero en México: indicadores profundidad y amplitud 1996-2012*

Development of the microfinance sector in Mexico: depth and breadth indicators 1996-2012

Evelina Álvarez González¹, Oliverio Hernández Romero^{2§} y Rufino Vivar Miranda²

¹Economía, Colegio de Postgraduados-Campus Montecillo. Carretera México-Texcoco km 36.5, Montecillos, Texcoco, Estado de México. C. P. 56230. Montecillo, Estado de México. (alvarez.evelina@colpos.mx). ²Desarrollo Rural, Colegio de Postgraduados-Campus Montecillo. 56230. Montecillo, Estado de México. (rvm@colpos.mx). [§]Autor para correspondencia: ohr@colpos.mx.

Resumen

El propósito de este trabajo fue analizar el desarrollo del sector microfinanciero en México en el periodo de 1996-2012, mediante los indicadores profundidad y amplitud con el objetivo de conocer sobre que niveles de pobreza están incidiendo las instituciones de microfinanzas y como se esta comportando el mercado de prestatarios. El estudio se realizo con una muestra de 120 IMF'S mexicanas. Se empleo una metodología de tipo cuantitativa analítica con grupos de control y de estudio, 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 IMF'S es bajo en su mayoría. Y en cuanto al número de prestatarios se advierte en general un crecimiento positivo, esto hace evidente el proceso de expansión y constante cambio del sector. Se concluye que las IMF'S, como herramienta poseen potencial para fomentar el desarrollo económico de sectores desfavorecidos, en ciertos casos y de ser empleada de forma adecuada puede tener éxito. Sin embargo, aún es un área con muchas líneas de investigación pendientes, en este contexto, los retos del sector son numerosos y de ellos depende su supervivencia en los años venideros.

Abstract

The purpose of this study was to analyze the development of the microfinance sector in Mexico from 1996-2012, using depth and breadth indicators in order to know about what levels of poverty are affecting the microfinance institutions and how is behaving the market of borrowers. The study was conducted with a sample of 120 Mexican MFIs. A methodology of quantitative analytical type with control and study groups was used; the variables considered in depth were: sex, loan size and location; for breadth: number of active borrowers. The results indicate that the levels of poverty on which are working the MFIs is low on its majority. As for the number of borrowers a positive growth can be seen, this makes clear the process of expansion and constant change of the sector. It can be concluded that MFIs as a tool have the potential to promote economic development in disadvantaged areas, in some cases and if used properly can succeed. However, it is still an area with many research lines pending in this context, the challenges facing the sector are numerous and their survival depend on them for years to come.

Keywords: breadth, depth, microfinance, poverty.

* Recibido: septiembre de 2014
Aceptado: enero de 2015

Palabras clave: amplitud, microfinanzas, pobreza, profundidad.

Introducción

Se define a las microfinanzas como un tipo de financiamiento a pequeña escala, pero con la característica de ser para familias pobres, enfocado a actividades productivas; por lo que aludiendo al término 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.

El sector microfinanciero en México es considerado de los más jóvenes en América Latina, con una antigüedad de aproximadamente 10 años. No obstante su juventud, este sector ha visto un rápido crecimiento tanto en número de instituciones como en número de clientes atendidos. No siendo de igual modo en el área de información sobre el sector. 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 se propone resolver por medio de este estudio analítico, que tiene como fin incrementar el conocimiento del sector.

En esta misma línea de investigación pendiente, se detecta que en los últimos años se les 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 general es averiguar el desempeño del sector microfinanciero por medio de dos indicadores que son: profundidad y amplitud de las IMF'S, en México durante los años 1996-2012, en el marco del proceso de expansión del sector microfinanciero en México, la información disponible en las bases de datos en su gran mayoría corresponden a este periodo.

Introduction

Microfinance is defined as a type of financing at small scale, but with the characteristic of being for poor families, focused on productive activities; thus alluding to the term finance, this has to do not only with accessing or obtaining credit, but with the use and management of finance in both the providers and those who receive.

The microfinance sector in Mexico is considered the youngest in Latin America, with approximately 10 years. Despite his youth, this sector has seen a rapid growth in number of institutions and number of customers served. Not being equally in the area of information on the sector; regarding to this last point, the limited availability of information, the quality of it and the lack of analysis of the existing information where a problem is detected and at the same time a pending line of research, which is addressed through this analytical study, which aims to increase the knowledge of the sector.

On this pending line of research, has been detected that in recent years has been given some recognition to microfinance as an effective tool in fighting poverty.

There are many anecdotes that give rise to such recognition but there are few studies with an appropriate methodology and database that can support such assertion. This paper addresses elements pointing in that direction.

The overall objective is to find out the performance of the microfinance sector through two indicators: depth and breadth of MFIs in Mexico from 1996-2012, in the framework of the expansion process of the microfinance sector in Mexico; since most of the information available in the database belongs to this period.

The secondary objectives are to determine the depth of MFIs, analyze the trend of the degree of breadth of MFIs, and to determine if MFIs in Mexico are somehow impacting on issues of gender participation. On this basis the following overall hypothesis emerged: MFIs have high indicators of depth and breadth in Mexico during the period 1996-2012; accompanied by the following specific hypothesis: the degree of depth of MFIs in Mexico

Los objetivos secundarios son: determinar el grado de profundidad de las IMF'S, analizar 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. En base a esto surgió la siguiente hipótesis general: las entidades microfinancieras presentan altos indicadores de profundidad y amplitud, en México, durante el periodo 1996-2012. Acompañada por las hipótesis específicas siguientes: 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 están fomentando más la participación del género femenino. El género masculino se está integrando a las IMF de una manera más tardía y su participación es menor dentro del sector.

Materiales y métodos

En el mundo, desde mediados de la década de 1970 se han venido desarrollando las microfinanzas ofreciendo servicios financieros, principalmente de crédito a las personas de escasos recursos que no habían tenido acceso a instituciones financieras tradicionales para el desarrollo de la actividad productiva. 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.

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 80% son mujeres y 53% vive en

correspond to a low level of poverty in its majority. The trend of the degree of breadth of MFIs is positive; MFIs in Mexico are encouraging more female participation. Male gender is being integrated to MFIs in a late manner and their participation is lower within the sector.

Materials and methods

Worldwide, since mid-1970s microfinance has been developing; offering financial services, mainly credit to poor people who had not had access to financial institutions for the development of productive activities. Microfinance has evolved differently and at different rates across countries, depending on the socio-political context and the level of social development of the same. In Mexico, the first initiatives of microcredit began in the mid-1990s and have shown a tremendous growth in the last decade. The microfinance sector in Mexico is very diverse in the type of institutions that comprise it; its legal form, size and institutional objectives; however, there is a common topic that is to offer financial services of quality for entrepreneurs, micro-enterprises which today form an important part of the economy.

Since 2006 there is a performance measurement of the institutions of the sector which has grown significantly, both in people served, portfolio placed, thus number and size of its institutions, most of the development of the sector depends on public policies favorable, which include not only access to suitable sources of financing but also support for the consolidation of organizations. As of December 2011, microfinance institutions attended 7 636 717 people of which 80% are women and 53% live in rural areas. Of the attended people 35% are for individual credit and 65% through some methodology of solidary credit (Village banking or group credit). The total loan portfolio is \$28 902 963 031. The average MFI credit is \$5 701.

The average age of MFIs is eight years, which means that is still a young industry. While it has been seen as an area of high returns for some of the leading institutions, only 65% of institutions are financially sustainable, many have not achieved financial sustainability for the short time they have been operating.

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 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 2.36%. Las instituciones de microfinanzas en conjunto emplean a 45 290 personas. 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 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 (CNBV). 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).

En este contexto el proceso de ofrecer servicios en IMF'S 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: ¿El esfuerzo debe ser 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 los 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.

Esto quiere decir que si las IMF'S hacen un buen trabajo y mejoran su desempeño no necesitarán elegir entre estas difíciles opciones. Otra corriente teórica en la comunidad

The average return of a microfinance institution is 2.36%. Microfinance institutions collectively employ 45 290 people. In five years, the number of credit customers has nearly tripled, which tells us the fast pace of growth in the sector, in the same way, the volume of portfolio in pesos represents 285% of what it was in 2006 when the measurement began. The increase reflects the growth of institutions and the entrance of new participants offering services to the market. Savings have also seen growth in the last 5 years, reaching 232 808 savers who keep their money in institutions regulated and authorized by the National Banking and Securities Commission (CNBV). The dynamics of growth of savings is linked to the transformation process through which entities have to undergo to become regulated entities (SOFIPOS).

In this context the process to offer services in MFIs to the poor in a sustainable manner requires a fusion between social and business objectives. On one hand, MFIs are striving to alleviate poverty and on the other hand are trying to generate a surplus capable of attracting additional capital and reach more people. This union creates a continuous tension: ¿The effort should be to reach a greater number of people, poorer people, or to generate a larger surplus? ¿How can poor people actually pay for services? There are no easy answers to these questions. Finally, microfinance will always try to reach a balance of these aspects. The challenge facing MFIs is to find ways to minimize imbalances.

This means that if MFIs do a good job and improve their performance, won't need to choose between these difficult choices. Another theoretical thought in the microfinance community, which is used as a conceptual framework in this study, suggests that the duality between the poverty focus and self-sustainability approach is perhaps too simplistic. Proposes a more complex analytical framework; considering six aspects of the scope of services: 1) value for customers; 2) cost to customers; 3) depth; 4) breadth; 5) duration; and 6) diversification. This approach is an interesting way to see how managers consider which dimensions are more important to their MFIs and their clients. 1. Value for customers; 2. Cost to customers; 3. Depth; 4. Breadth; 5. Duration and 6. Scope.

Regarding the methodology used in this study; was quantitative analytical type, because allows to examine the data scientifically, more specifically numerically.

de las microfinanzas, que es empleada como marco conceptual en este estudio, sugiere que la dualidad entre el enfoque hacia la pobreza y el enfoque de 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. Este enfoque 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; 2. Costo para los clientes; 3. Profundidad; 4. Amplitud; 5. Duración; y 6. Ámbito.

Respecto a la metodología empleada en este estudio; fue de tipo cuantitativa analítica, porque permite examinar los datos de manera científica, más específicamente de manera numérica. Y consistió 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.

En la presente investigación los grupos de estudio fueron: grado de profundidad (variables: sexo, tamaño de crédito y ubicación) (1996-2012), grado de amplitud (variable: número de prestatarios activos) (1996-2012).

Grupos de control: grupo par de comparación: escala (clasificación de IMF'S por tamaño) (2012), grupo par de comparación: zonas (clasificación de IMF'S por zona geográfica) (2012). Incluidos en las cuatro fases de la metodología del presente estudio.

Fase I. Elección de la base de datos: en esta fase se hizo la elección de la base de datos y por ser en las que se podía acceder a la información más fácilmente, se eligieron Microfinance Information Exchange, INC. (MIX) y pro desarrollo, finanzas y microempresa A. C. (Benchmarking, 2012). El tamaño de la muestra correspondió a 120 IMF's mexicanas registradas y disponibles en las bases de datos.

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 como Navajas y Mark (2002). En base

And basically consisted in establishing the comparison of variables between study and control groups without applying or manipulating variables, studying them according to how they occur naturally in the groups. However, it refers to the proposition of hypotheses that the researcher tries to prove or disprove.

In this research the study groups were: degree of depth (variables: sex, loan size and location) (1996-2012), degree of breadth (variable: number of active borrowers) (1996-2012).

Control groups: pair group of comparison: scale (classification of MFIs by size) (2012), pair group of comparison: areas (classification of MFIs by geographic area) (2012); included in the four phases of the methodology of the present study.

Phase I. Selection of the database: in this phase the selection of the database was made and chose the ones that had easy access to information, like Microfinance Information Exchange, Inc. (MIX) and pro-development, finance and micro-enterprise A. C. (Benchmarking, 2012). The size of the sample consisted of 120 Mexican MFIs registered and available in the databases.

Phase II. Study groups: for this phase was used as directional theoretical axes the definition of the methodology quantitative analytical mentioned before and the approach of the authors as Navajas and Mark (2002). Based on this were defined two study groups: Group I: degree of depth, group II: degree of breadth; and determined the corresponding MFIs to each group.

Phase III. Control groups: consisted in adding scale groups and area within the data of depth and breadth of each MFI obtained in phase II, for a comparative analysis.

Phase IV. Comparative analysis and formulation of conclusions: in the previous phases the information was grouped but this phase consisted to analyze and compare it through graphics and draw conclusions (Table 1).

a esto se definieron dos grupos de estudio: grupo I: grado de profundidad, grupo ii: grado de amplitud. Y se determinaron las IMF'S correspondientes a cada grupo.

Fase III. Grupos de control: consistió en agregar dentro de los grupos escala y zona los datos de profundidad y amplitud de cada IMF obtenidos en la fase II, para un análisis comparativo.

Fase IV. Análisis comparativo y formulación de conclusiones: en las fases anteriores se agrupo la información pero esta fase consistió en analizarla y compararla mediante gráficos y obtener conclusiones (Cuadro 1).

Cuadro 1. Diagrama del proceso de análisis de datos.
Table 1. Diagram of the process of data analysis.

| Grupos | | Variables | | | | | Tiempo | Formulación de conclusiones | |
|----------------------|---|-----------|--------------------|-----------|------------------------------|-----------|--------|-----------------------------|---|
| Estudio | Control | Sexo | Tamaño del crédito | Ubicación | Núm. de prestatarios activos | 1996-2012 | | | |
| Análisis comparativo | Profundidad | Escala | Pequeña | X | X | | X | | |
| | | | Mediana | X | X | | X | | |
| | | | Grande | X | X | | X | | |
| | 1. Sexo 2. Tamaño del crédito 3. Ubicación 3.1 Educación 3.2 Grupo étnico 3.3 Vivienda 3.4 Acceso al servicio público | Zona | Norte | X | X | | X | | |
| | | | Centro | X | X | | X | | |
| | | | Sur | X | X | | X | | |
| | | Amplitud | Escala | Pequeña | | | | | X |
| | | | | Mediana | | | | | X |
| | | | | Grande | | | | | X |
| | 1. Número de prestatarios activos | Zona | Norte | | | | X | | |
| | | | Centro | | | | X | | |
| | | | Sur | | | X | | | |

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

Resultados y discusión

Grupo I grado de profundidad

Tomando como punto de referencia la definición de profundidad 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 Cuadro 2 y 3.

Results and discussion

Group I degree of depth

Taking as reference the definition of depth according to which, this generally refers to the poverty level of a client from a MFI, the analysis of the degree of depth was made according to the parameters presented in Table 2 and 3.

Sex (preferably women): The primary variable sex was analyzed through comparison and observation of annual data corresponding to gender from the number of active loans

during the period from 1996 to 2012 integrated to the pair group of comparison of scale and area. To perform this task the information was concentrated, debug and arranged to do graphics in which the behavior of the variable in question is observed, although the results do not fully represent the reality of the industry, but it is possible to induce briefly some trends. Sex is one of the primary variables used to measure the degree of depth, because it is considered that historically women as gender are one of the least favored sectors, it can be deduce that

Cuadro 2. Variables empleadas para medir el grado de profundidad en IMF'S.**Table 2. Variables used to measure the degree of depth in MFIs.**

| Variables primarias | Variables secundarias | Parámetros de medición de las variables | Categorías |
|----------------------------------|--|---|-----------------------|
| Sexo (mujeres) | | Género del número de créditos activos | Masculino Femenino |
| Tamaño del crédito (pequeños) | | Saldo promedio de crédito por prestatario | Cantidad (dólares) |
| Ubicación (áreas rurales) | 3.1 Educación (preferiblemente menor) 3.2 Grupo étnico (minorías) 3.3 Vivienda (casas pequeñas y endeblés) 3.4 Acceso al servicio público (falta de acceso) | Ubicación del Número de créditos activos | Urbano Rural |

Cuadro 3. Proceso de análisis del grado de profundidad en IMF'S.**Table 3. Process analysis of the degree of depth in MFIs.**

| | Grupos | | variables | | | Tiempo | | |
|--------------------------------|-----------------------|---------------------------------------|-----------|--------------------|-----------|--------|-----------|--------------|
| | Estudio | Control | Sexo | Tamaño del crédito | Ubicación | | | |
| Análisis comparativo | Profundidad | Grupo par de comparación escala | Pequeña | X | X | X | 1996-2012 | Conclusiones |
| | 1. Sexo | | Mediana | X | X | X | | |
| | 2. Tamaño del crédito | | Grande | X | X | X | | |
| | 3. Ubicación | Grupo par de comparación zona | Norte | X | X | X | | |
| | 3.1 Educación | | Centro | X | X | X | | |
| | 3.2 Grupo étnico | | Sur | X | X | X | | |
| | 3.3 Vivienda | | | | | | | |
| 3.4 Acceso al servicio público | | | | | | | | |

Sexo (preferiblemente las mujeres): La variable primaria sexo, se analizó por medio de comparación y observación de datos anuales correspondientes al género del número de créditos activos durante el periodo 1996-2012 integrados a los grupos pares de comparación escala y zona. Para realizar esta tarea se concentró la información, se depuro y organizó 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

if a MFI works with more female representatives is actually attacking a deeper level of poverty that if were working with the opposite gender. This is a hypothesis that should be accepted or rejected by other studies.

In the pair group of comparison scale-sex variable, gender male and female, has identified that the main feature of MFIs from pair group of comparison small, medium and large scale is that regardless of the size of gross loan portfolio managed, a common behavior showed in graphs in these MFIs is that female participation is higher than male participation. Female activity begins to develop around 2003 compared to the late integration of male presented in 2009 and 2010.

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.

En el grupo par de comparación escala-variable sexo, género femenino y masculino, se ha identificado que la característica principal de las IMFs de los grupos pares de comparación escala pequeña, mediana y grande es de que independientemente del tamaño de cartera bruta de crédito que manejan, un comportamiento en común que presentan como observamos en las gráficas en estas IMF'S es que la participación del género femenino es más alta que la participación masculina. La actividad femenina se empieza a presentar aproximadamente en el año 2003 comparado con la integración mas tardía del género masculino que se presenta en 2009 y 2010.

En el grupo par de comparación zona-variable sexo (género femenino y masculino) las IMF'S de las distintas zonas norte, centro y sur presentan una mayor participación femenina comparada con la masculina. Se advierte como aun en los inicios del fenómeno de establecimiento de las IMFs en el país la mayor proporción de participación corresponde a las mujeres en todas las zonas.

El tamaño del crédito (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 IMFs 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), para medir el tamaño de crédito, 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'S.

En el grupo par de comparación escala-variable tamaño de crédito (saldo promedio de crédito por prestatario), se identifico como 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 posteriormente, los prestatarios y la cartera de crédito bruta aumentaron proporcionalmente. Tiempo después la cartera de crédito creció más rápido que los prestatarios, lo

In the pair group of comparison area-sex variable (male and female gender) the MFIs of different northern, central and south areas have a greater participation of women compared to men. It is noted how even at the beginning of the phenomenon of establishment of MFIs in the country, the highest proportion of participation is for women in all areas.

The loan size (small), was considered as primary variable for several reasons; one of them, usually when talking about extreme poverty levels, the MFIs provide small amounts of money since it is aimed to a market in which the money is scarce and therefore customers have high probability of not returning the loan. Average loan balance per borrower (dollars) was considered to measure the loan size, because if MFIs are diversifying their products and services, offering services such as savings etc. Actually credit is still the major product in most MFIs.

In the pair group of comparison scale-loan size variable (average loan per borrower), it was identified as broadly in Mexico at the beginning of the sector; Mexican MIFs rapidly expanded without increasing the size of their loans to meet the lowest income sectors of society, then borrowers and gross loan portfolio increased proportionally. Later loan portfolio grew faster than borrowers, the above due to the increase of loans, as a result, average loan per borrower fell slightly in Mexico in 2007 and the new MFIs moved quickly to meet the demand for financial services, with smaller loans to new customers.

Once this period passed a low stability period was reached and at the end of 2008 and early 2009, the credit to microfinance fell from international trade institutions, because they closed their credit lines as a result of the crisis and in some cases due to the exchange rate. The low availability of money in international markets hit the expansion plans of some microfinance business, especially in urban areas; to enter an appropriate period of consolidation in 2010 and 2011.

In the pair group of comparison area-loan size, average loan balance per borrower, Mexican MFIs showed relatively small differences in scale. However, they differ significantly in the size of the loans they granted. The MIFs in the north of the country, gave a little bigger loans compared to other geographical areas. It is noteworthy that in this region, people have greater access to financial services from banks and the

anterior debido al aumento de créditos, como resultado, los saldos promedio de crédito por prestatario disminuyeron ligeramente en México en 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 alcanzó 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. Para entrar en un conveniente período de consolidación durante 2010 y 2011.

En el grupo par de comparación zona-variable tamaño de crédito, saldo promedio de crédito por prestatario, 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.

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 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 setenta y tres ciudades pequeñas donde viven casi nueve millones de habitantes. Frente a ese 70% de concentración urbana, 30% restante habita en zonas rurales.

income per capita is higher than anywhere in the country. The MIFs in the central and south, the poorest area of the country granted smaller loans.

Location preferably rural areas: Mexico represents a great challenge for microfinance in terms of coverage; is a large country with large variations in the distribution of the population, on one hand has a high concentration of population in urban centers and on the other hand highly dispersed population throughout the country. According to figures from the National Population Council (CONAPO), little more than seventy million people (70.4% of total population) are urban population that is distributed over three hundred sixty-three cities. The urban population is divided into nine major metropolitan areas over a million inhabitants in which 50% of the urban population live (35% of the total population), eighty-one cities with populations between one hundred thousand and a million inhabitants in which nearly twenty-eight million inhabitants live and two hundred seventy-three small towns where nearly nine million inhabitants live. Against that 70% of urban concentration, the remaining 30% live in rural areas.

According to data from 2000, six and a half million people live in forty-five thousand locations under 2500 inhabitants, these are located in areas surrounding cities and regional centers of population. There are more dispersed areas; along roads of Mexico inhabit 13.2 million of people distributed in almost eighty-seven thousand communities. The biggest challenge for all types of services, are offered by slightly less than sixty-four thousand communities in isolation that are home of nearly five million people, mostly in poverty and extreme poverty. The isolation conditions are directly related to the level of poverty of the population.

In this context, to measure the primary variable location were used the accumulative data reported for 2012 in the 2012 Benchmarking Microfinance and it was also used the criteria that quantities 50 + 1% are equivalent to more and 50-1% are equivalent to least, in terms of the concepts of rural and urban. Location was used as a primary variable to infer the depth level of poverty in which a MFI is working for being a concept that also provides inferential information on four more concepts: education (low), ethnicity (minorities), housing (preferably small and weak hoses), access to public service (lack of access).

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% es equivalente a menos, en cuanto a los conceptos de rural y urbano. Ubicación se empleó 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 (menor), grupo étnico (minorías), vivienda (preferiblemente casas pequeñas y endebles), acceso al servicio público (falta de acceso).

Para ubicación, se consideró 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.

En el grupo par de comparación escala-variable ubicación (rural, urbana) y en el grupo par de comparación zona-variable ubicación (rural, urbana) se observa presencia de IMFs en zonas rurales apenas un poco mayor a la de las zonas urbanas, esto coincide con el antecedente de 2011 en el cual las instituciones de microfinanzas afiliadas a ProDesarrollo atendieron a poco más 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

For location, was preferably considered rural areas, for obvious fact that if a MFI work in a threshold of low-poverty, rural areas are generally susceptible to be accounted as highly deprived areas. In a rural area: education generally corresponds to a lower level, ethnicity generally correspond to ethnic minorities which are historically displaced from the poles of development that are occupied by the higher classes, housing in these areas preferably correspond to small and weak houses, access to public services is lower compared to urban areas.

In the pair group of comparison the scale-location variable (rural, urban) and in the pair group of comparison area-location variable (rural, urban) is observed the presence of MFIs in rural zones only slightly higher than in urban areas, this coincides with the record from 2011 in which microfinance institutions affiliated to ProDesarrollo attended a little bit over 7.6% million people, of which 80% were women and 53% of the population live in rural areas. However according to the loan size, is clear that MFIs service are intended for citizens with low income levels that have at least the possibility of returning the loan amount. Whereupon the hypothesis that MFIs, are attending a low level of poverty is confirmed. On the other hand it is interesting to observe how the total of MFIs, the large have 13 branches in the center, 2 in the south and 0 in the north zone. The medium have 15 branches in the center, 9 in the south and 3 in the north zone. In the small groups, 9 are in the center, 14 in the south, and 9 in the north.

Group II degree of breadth

Breadth, number of clients of an MFI is an important concept by budget constraints because the desires and needs of poor people exceed the resources allocated to them. One question for professionals in microfinance is if could reach a larger number of poorer people (depth), whether they should attend a broader market (including people who are not poor), or whether they should focus on attending exclusively the poor. Resuming the importance of finding answers to the above questions, the degree of breadth in MFIs was measured using first and only the variable number of active borrowers, this because the credit remains the main service that most MFI offer and while savings have also been increasing, it is still a product that few institutions have legal and operational capacity to perform (Table 4 and 5).

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.

Grupo II grado de 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. 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 IMFs 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 4 y 5).

Number of active borrowers: the primary variable was measured through comparison and observation of data corresponding to the number of active borrower's during the period of 1996-2012 integrated to pair groups of comparison scale and area.

In the pair group of comparison scale-location variable (rural, urban) and in the pair group of comparison area-location variable (rural, urban) the composition of number of active borrowers of Mexican MFIs Mexican confirms a large difference in size between the large, medium and small institutions. Data from the largest MFIs in Mexico indicate that more borrowers were attended, while the medium and small scale MIFs attended fewer borrowers. Small MFIs aimed for lower income citizens and gave very small loans. The largest MFI grant larger loans; but in both cases the trend is of a positive increase, especially in the main years of light and low periods with a steady and sustained growth in recent years.

Conclusions

MFIs have high indicators of depth and breadth, in Mexico, during the period of 1996-2012, it is acceptable for the following reasons: the depth indicator according to the information analyzed, the gender variable, indeed shows greater participation of women. Loan size is variable

Cuadro 4. Variables empleadas para medir el grado de amplitud en IMF'S.

Table 4. Variables used to measure the degree of breadth in MFIs.

| Variables primarias | Variables secundarias | Parámetros de medición de las variables | Categorías |
|---------------------------|-----------------------|---|------------|
| Núm. prestatarios activos | | Núm. prestatarios activos | Media/año |

Cuadro 5. Proceso de análisis del grado de amplitud en IMF'S.

Table 5. Process analysis of the degree of breadth in MFIs.

| Análisis comparativo | Grupos | | Variables | Tiempo | Conclusiones | |
|----------------------|---|---------|------------------------------|-----------|--------------|---|
| | Estudio | Control | Núm. de prestatarios activos | 1996-2012 | | |
| | Amplitud 1. Núm. de prestatarios activos | Escala | Pequeña | | | X |
| | | | Mediana | | | X |
| Grande | | | X | | | |
| | Zona | Norte | X | | | |
| | | Centro | X | | | |
| | | Sur | X | | | |

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.

En el grupo par de comparación escala-variable ubicación (rural, urbana) y en el grupo par de comparación zona-variable ubicación (rural, urbana) la composición de número de prestatarios activos 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 más 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. Pero en ambos casos la tendencia es de incremento positivo especialmente en los principales años ligeros periodos de baja y un crecimiento constante y sostenido en los últimos años.

Conclusiones

Las entidades microfinancieras presentan altos indicadores de profundidad y amplitud, en México, durante el periodo 1996-2012, se acepta, por las siguientes razones: en el indicador profundidad de acuerdo a la información analizada la variable sexo, en efecto presenta mayor participación de género femenino. El tamaño de crédito si bien es variable de acuerdo a la zona (cantidades mayores en zonas de alto ingreso) en general sigue siendo de tamaño pequeño comparado con el que se ofrece en la banca tradicional lo que indica que esta dirigido a un sector de bajos ingresos.

En la ubicación, existe mayor prevalencia de las zonas rurales, sin embargo no rebasan a las áreas urbanas con una gran diferencia, además si se considera que en México el nivel de ingreso es bajo y la disparidad social es alta, prevaleciendo la pobreza aun en zonas urbanas se deduce que las IMF'S que atienden zonas urbanas manejan un mercado de clientes de bajos ingresos. En el indicador amplitud el número de prestatarios activos presenta comportamiento que indica un alto grado de amplitud, este comportamiento se atribuye a la alta adhesión de clientes, como parte del boom y nacimiento de las microfinanzas en el periodo estudiado, y también se entiende en el contexto de la mala situación económica del país en la cual los sectores más desfavorecidos buscan nuevas alternativas de crédito.

according to the area (greater amounts in high-income areas) generally remains small compared to what is offered in traditional banking, indicating that is aimed to a low income sector.

In location, there is a higher prevalence in rural areas, however, they do not exceed the urban areas with a big difference, plus if you consider that in Mexico the income level is low and social disparity is high prevailing poverty even in urban areas, it shows that MFIs that attend urban areas manage a market of low-income customers. The number of active borrowers show a behavior that indicates a high degree of breadth, this behavior is attributed to the high adhesion of customers, as part of the boom and the birth of microfinance in the period studied, and understood also in the context of the poor economic situation of the country in which the most disadvantaged sectors seek new loan alternatives.

In the current state of the microfinance sector in Mexico, some recommendations are: widespread adoption of good practices and a shared code of ethics, transparency mechanisms that allow to have reliable market information and management of institutions, social performance measurement, greater diversity in products and services, expand the offer of savings, increased market penetration, especially in rural areas, incorporation of technologies that allow processes to lower transaction costs, identify, train, motivate, and retain human resources for the sector and its institutions.

End of the English version



Literatura citada

- Alpizar, A. C. y González-Vega, C. 2006. El sector de las Microfinanzas en México. Programa de Finanzas Rurales. The Ohio State University. Proyecto AFIRMA. México. 16 p.
- Benchmarking de las microfinanzas en México 2011. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A. C. México, D. F.
- Benchmarking de las microfinanzas en México 2012. Un informe del sector. ProDesarrollo Finanzas y Microempresa, A. C. México, D. F.
- Cotler, P. y Rodríguez, O. E. Microfinanzas y bienestar del hogar en México. Escuela de Graduados en Administración Pública y Políticas Públicas ITESM. Campus Estado de México. Estado de México.
- Diagnóstico de las Políticas Públicas de Microcrédito del Gobierno Federal. 2009. CONEVAL. COLMEX. México, D. F. 19 p.

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.

- Hernández, R. O. y Almorin A. R. 2006. Las Microfinanzas en México tendencias y perspectivas. Fundación Un sol món. Caixa Catalunya. México.
- Microfinance Information Exchange, Inc. (Mix). <http://www.mixmarket.org/es>.
- Navajas, S. y Schreiner, M. 2002. Microcrédito y los más pobres: teoría y evidencia desde Bolivia. Bolivia. World Development. 28(2):333-346.
- Ortiz, Z. E. 2000. Así se investiga, pasos para hacer una investigación. Clásicos Roxsil. El Salvador.
- Rhyne, E. y Otero, M. 1998. El nuevo mundo de las microfinanzas empresariales. Plaza y Valdez Editores. México, D. F.
- Sarantakos, S. 2005. Social research. Tercera. (Ed.). Palgrave Macmillan. Australia. 464 p.