

en breve



Número 20 / enero 2011

OPORTUNIDADES Y DESAFÍOS PARA INSTRUMENTAR EN MÉXICO PROGRAMAS DE TRANSFERENCIAS MONETARIAS CONDICIONADAS SOBRE LA BASE DEL USO DE SERVICIOS DE AHORRO*

PILAR CAMPOS

En vista de los recursos que el gobierno federal mexicano transfiere a la población en condición de pobreza a través de diferentes programas y de los intentos por aumentar la expansión financiera, el presente estudio discute un posible punto de encuentro entre los programas de transferencias monetarias condicionadas o transferencias monetarias directas para la población pobre y su coordinación en favor de la inclusión financiera a partir del ahorro en México.

Si bien en México algunos programas sociales han mejorado el capital humano de su población objetivo, no han logrado por sí mismos, reducir los efectos de los choques externos, o

crear un puente para facilitar la inserción de los beneficiarios en la vida productiva nacional. El presente estudio identificó 15 programas que realizan transferencias monetarias a la población pobre, ya sea para elevar el capital humano (Programas de Transferencias Monetarias Condicionadas - TMC) o para insumos, capacitación o inversión para la actividad productiva (Programas de Transferencias Monetarias Directas - TMD). El presupuesto de la mayoría de estos programas ha aumentado sin que, hayan sufrido necesariamente, cambios o innovaciones significativas.

Por ello es pertinente reflexionar, en los años por venir, sobre medidas complementarias y, en algunos casos, rediseños de los programas destinados a combatir la pobreza. El presente estudio sugiere considerar como estrategia complementaria, la inclusión financiera de la

* En todo el documento se ha utilizado el tipo de cambio a julio de 2010: 12.8 pesos por dólar.

El documento completo está disponible en Proyecto Capital: <www.proyectocapital.org>.

población pobre a través del ahorro por su importancia en facilitar la acumulación de activos humanos y productivos y representar un medio para suavizar los consumos ante los choques económicos internos y la creciente inestabilidad de la economía mundial.

LA INCLUSIÓN FINANCIERA EN MÉXICO

Heimann *et ál.* (2009) señalan que la inclusión financiera es

“el acceso universal y continuo de la población a servicios financieros diversificados, adecuados y formales, así como la posibilidad de su uso conforme a las necesidades de los usuarios para contribuir a su desarrollo y bienestar”.

A 2006, en México, la presencia de servicios financieros que captaban depósitos ascendía a 13.219 ventanillas o sucursales; además de los 1.522 puntos de atención TELECOMM¹.

Sin embargo, el mayor retraso en México se evidencia al comparar el número de sucursales por habitantes en las regiones del país. Por ejemplo, en Chiapas, Guerrero y Oaxaca, estados con una elevada incidencia de pobreza, hay, en promedio, una sucursal bancaria por cada 20.000 habitantes aproximadamente; mientras que el promedio nacional es de 1 por cada 10.000 habitantes.

Asimismo, se tiene que de 2006 a 2009 sólo en 36% de los municipios había intermediarios bancarios y en casi todos los casos se trataba

de localidades que superaban los 50.000 habitantes. En estos municipios vive más del 60% de la población, por lo que las autoridades financieras estimaban que en 2009, 50% de los mexicanos no tenía acceso a ningún servicio bancario, lo que equivaldría a la gran mayoría de la población que vive en condiciones de vulnerabilidad.

Respecto al uso de servicios financieros formales, es decir al número de clientes activos se cuenta con muy poca información; pero los resultados son aún más desalentadores. Lo que sucede es que los productos ofrecidos no corresponden a las necesidades y capacidad financiera de la población de bajos recursos. Por el lado del ahorro, pocos productos están vinculados a la generación de activos. La gran mayoría de los intermediarios no bancarios no está regulada todavía e incluso en los que lo están, el patrimonio del pequeño ahorrista continúa en riesgo ante el aplazamiento de la constitución de los fondos de protección. El capital social que las cooperativas financieras exigen a sus socios es considerablemente alto y no genera intereses. De la misma manera, los bancos comerciales cobran comisiones altas; hay mucha desinformación entre los clientes sobre las condiciones de los servicios, y la atención del personal a esta población sigue siendo en muchas ocasiones discriminatoria. La situación por el lado del crédito no es mejor y se caracteriza, además, por las altas tasas de interés activas que cobran las instituciones de microfinanzas y bancarias en México.

Frente a la falta de acceso, el tema de la inclusión financiera ha cobrado interés al interior

1. TELECOMM es un organismo público descentralizado que forma parte del Sector Comunicaciones y Transportes. Ofrece servicios para atender las necesidades de comunicación y financieras básicas de personas, empresas y organismos públicos. A abril de 2010 contaba con 1.592 puntos de atención.

del gobierno en los últimos años, pero aún falta un debate de política pública efectivo y despolitizado enfocado hacia el papel del sistema financiero en el desarrollo del país. Un debate que abarque de manera profunda desde el marco legal y regulatorio hasta los productos financieros accesibles para la población en general.

CANALES DE LLEGADA A LOS MÁS POBRES

1) Banco del Ahorro Nacional y Servicios Financieros (BANSEFI)

Con la aprobación de la Ley de Ahorro y Crédito Popular (LACP) se creó en 2001 el BANSEFI (antiguamente, Patronato del Ahorro Nacional) para estimular el ahorro popular a través de las sucursales del banco y apoyar el fortalecimiento a las cajas de ahorro y microfinancieras así como sus procesos de adecuación a la Ley. En 2003, BANSEFI creó con estas instituciones L@ Red de la Gente para ampliar la gama de servicios financieros a menor costo; llegar en forma rápida y eficiente a la población que los utiliza; y ofrecer servicios financieros en las regiones de difícil acceso. Recientemente, Bansefi ha desarrollado su programa de educación financiera². A través de las sucursales de BANSEFI y de algunos intermediarios de L@ Red de la Gente, hoy se distribuyen programas de gobierno que transfieren recursos monetarios a la población pobre, tanto a través del abono en una cuenta como mediante la entrega directa. Además de las transferencias del programa Oportunidades, BANSEFI también

2. BANSEFI desarrolló junto con *Freedom from Hunger y Microfinance Opportunities* un material de educación financiera dirigido a personas de bajos recursos. En total 52.000 personas han participado en los talleres de educación financiera.

entrega las de Jóvenes con Oportunidades, Adultos Mayores, Procampo, Jornaleros Agrícolas, Opciones Productivas, Programa Maíz y Frijol (PROMAF), Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG) y PAL.

2) Bancos de nicho y corresponsales bancarios

A finales de la década pasada, el marco legal de la intermediación financiera popular sufrió cambios que conllevaron a un sistema complicado de leyes y estructuras con mayores riesgos e incertidumbre para el sector no bancario. Sin embargo, casi al mismo tiempo la autoridad financiera avanzó reformas para promover una mayor expansión financiera bancaria. De este modo, entre 2008 y 2009 se aprobaron dos importantes iniciativas que podrían ser clave para ampliar la cobertura de servicios financieros en el territorio nacional, principalmente el ahorro.

La primera iniciativa fue la aprobación de la creación de bancos de nicho y la segunda la autorización de corresponsales bancarios. Al terminar este documento la mayoría de estos nuevos conceptos bancarios estaba aún en proceso de autorización. Respecto a los corresponsales bancarios, destaca el caso de las tiendas DICONSA que como corresponsales de BANSEFI atenderán a la población en extrema pobreza de las localidades más marginadas. Dado que estas reformas son tan recientes es difícil saber en qué sentido, con qué calidad y hasta dónde se expandirán estos servicios. Lo cierto es que abre la posibilidad de una mayor competencia en el sector financiero y de ofrecer servicios bancarios en donde antes no había, incluso en zonas rurales marginadas.

3) Programas que estimulan la penetración financiera a partir del ahorro: PATMIR y FONAES

Además de BANSEFI, se han identificado dos importantes programas federales que promueven la penetración financiera en zonas marginadas a partir del ahorro. Estos son el Programa de Asistencia Técnica al Microfinanciamiento Rural (PATMIR)³ y el Fondo Nacional de Empresas Solidarias (FONAES).

Hasta 2010 los lineamientos del PATMIR buscaban:

“maximizar el potencial de expansión sustentable de intermediarios financieros selectos y proactivos con la regulación en zonas rurales marginadas de todo el país. El Proyecto tiene enfoque en la ampliación y profundización de cobertura de intermediarios financieros entre la población rural”⁴.

La población objetivo era la siguiente:

“Habitantes de comunidades rurales ubicados en los municipios considerados de media, alta y muy alta marginación y que habiten en localidades menores a 15 mil habitantes, es posible la participación de sucursales ubicadas en localidades mayores, siempre y cuando atiendan a población y localidades de menos de 15 mil habitantes”.

Las metas que el PATMIR se fijó para 2012 fueron trabajar con 120 intermediarios financieros que contaran con 400 puntos de atención y atender a 405.000 nuevos usuarios o socios.

El FONAES, por su parte, tiene como objetivo contribuir a la generación de ocupaciones entre la población emprendedora de bajos ingresos, mediante el apoyo a la creación y consolidación de proyectos productivos. Apoyar a la

3. En el último trimestre de 2010 el PATMIR fue incorporado a BANSEFI y actualmente forma parte de los componentes del Banco. Es posible que los objetivos del PATMIR que se presentarán más adelante sean modificados con los nuevos cambios.

4. *Lineamientos Operativos Autorizados del PATMIR*, p.4.

banca social es una de las diferentes acciones que realiza el fondo⁵. Entre los apoyos que brinda, está Promotores de Banca Social dirigidos a la contratación de personal de las Cajas Solidarias (CS) para promover la apertura de nuevas sucursales en zonas remotas y para su capitalización. El programa atiende a las 31 entidades federativas del país y el Distrito Federal. Las CS sumaban 445 en diciembre de 2009, tenían presencia en 208 microrregiones de alta marginación y atendían a 1.100.000 socios.

PROGRAMAS QUE TRANSFIEREN DINERO EN EFECTIVO A LA POBLACIÓN POBRE EN MÉXICO

Tras conocer las acciones llevadas a cabo para aumentar el acceso a servicios financieros entre la población pobre, es necesario revisar qué programas realizan transferencias monetarias dirigidas a esta población y cómo lo hacen. Los programas de transferencias monetarias analizados se pueden dividir en tres bloques:

- i) Programas de transferencias monetarias condicionadas (TMC) entregados con determinada frecuencia y están dirigidos a elevar el capital humano. La recepción de estas transferencias por parte del beneficiario está condicionada a requisitos impuestos por el programa en relación con la procuración de la salud, educación y/o alimentación del hogar o del beneficiario. El estudio considera que en estos programas el acceso y uso de servicios de ahorro permite planear mejor y de forma más segura los consumos de los hogares beneficiarios, sobre todo, durante el periodo bimestral de entrega; así como acumular sumas de dinero que permitan

5. No considera a las microfinancieras por ser atendidas por otros programa de la SE, Programa Nacional para el Financiamiento al Microempresario (PRONAFIM).



complementar o adquirir bienes que el programa no necesariamente provee como vivienda o activos productivos.

- ii) Programas de transferencias monetarias directas para proyectos productivos (TMD). Estas transferencias no están directamente vinculadas al desarrollo humano, pero se deben invertir dentro del marco de un propósito productivo acordado. El estudio considera que para los programas de TMD la inclusión financiera de sus beneficiarios es clave pues difícilmente esta inversión, que consiste básicamente en una dotación inicial de recursos, tendrá éxito en el desarrollo productivo y en el empleo si sus beneficiarios no tienen acceso permanente a servicios financieros.
- iii) Por último, se incluyen dos programas que transfieren recursos a la población pobre, precisamente, para reforzar los hábitos de ahorro y el uso de servicios financieros mediante incentivos monetarios al ahorro depositado. Uno de ellos es público y se inscribe en el PAFOSACP instrumentado por BANSEFI; el programa Premio Ahorro. El otro es un programa no gubernamental de la Caja Popular de Ahorros Yanga en Veracruz, llamado Apoyo Semilla⁶. En ambos casos, los participantes pueden ser o no beneficiarios de programas de TMC o TMD.

El estudio revisó 12 programas federales de TMD y tres programas de TMC. Si bien en el ámbito local existen más, por lo general carecen de transparencia. En 2010 los programas

6. La Caja de Ahorro Popular Yanga es apoyada por PATMIR para expandir los servicios financieros en zonas marginadas. La empresa consultora es Woccu que impulsó el programa Apoyo Semilla, parte de la estrategia *matchsavings*.

revisados de TMC y TMD contaron con un presupuesto total de 90.260.48 millones de pesos, beneficiando, en un inicio, a más de 10 millones de hogares. El mayor número de beneficiarios corresponde a Procampo y Oportunidades que atienden a alrededor de 80% de los beneficiarios de estos programas.

A pesar de que todos buscan transferir recursos monetarios a la población pobre, los 15 programas identificados no coordinan entre sí. Por lo tanto, no existen sinergias entre los programas de TMC y los de TMD, lo que sería sumamente útil como estrategia complementaria de apoyo para el alivio de la pobreza. Más aun, la mayoría de los programas no vincula en términos de inclusión a los beneficiarios con la actividad financiera, a pesar de que 13 programas depositan las transferencias monetarias en una cuenta de alguna institución financiera.

La mayoría de los programas que utilizan el sistema financiero para entregar los recursos tienen la ventaja de trabajar con cuentas individuales, pues se trata de un posible esquema de inclusión financiera. Esta revisión da una idea del potencial de rediseñar o replantear algunos de estos programas contemplando esquemas de inclusión financiera a partir del ahorro; sobre todo, porque la mayoría ya utiliza al sistema financiero como canal de dispersión. Dicho potencial se ve reforzado, además, ante los recientes cambios regulatorios de corresponsales bancarios, y frente a algunos programas que fomentan la expansión de servicios financieros populares formales en zonas rurales marginadas.

Tabla 1

Transferencias Monetarias Directas: Proyectos Productivos

	Nombre del Programa	Número de beneficiarios	Forma de entrega	Cuenta individual
1	Programa Organización Productiva para Mujeres Indígenas (POPMI)	20.865	La instancia ejecutora entrega los recursos a los grupos beneficiarios	NO
2	Programa de Coordinación para el Apoyo a la Producción Indígena (PROCAPI)	N/O	Cuenta bancaria a nombre de la instancia ejecutora	NO
3	Programa para la Adquisición de Activos Productivos	1857	Cuenta bancaria a nombre del beneficiario	Sí
4	Programa de Uso Sustentable de Recursos Naturales para la Producción Primaria	N/O	Cuenta bancaria a nombre del beneficiario	Sí
5	PROCAMPO	2.812.632	Cheque nominativo, cuenta bancaria, orden de pago, tarjeta electrónica PROCAMPO a nombre del beneficiario	Sí
6	Fondo Nacional de Apoyos para Empresas en Solidaridad (FONAES)	N/O	El componente del Esquema ECA es a través de cuenta de ahorros en instituciones de la banca social	Sí
7	Fondo de Apoyo para Proyectos Productivos (FAPPA)	N/O	Cuenta de cheques bancaria nombre del beneficiario	Sí
8	Joven Emprendedor Rural y Fondo de Tierras	835	Institución financiera	Sí
9	Programa de la Mujer en el Sector Agrario (PROMUSAG)	20.000	Cuenta de cheques bancaria a nombre del grupo legalmente establecido con firma del presidente, secretario o tesorero del grupo.	NO
10	Opciones Productivas	9.283	Se deposita en cuenta bancaria a nombre de la persona u organización beneficiada	Sí
11	3 x 1	425	Cuentas mancomunadas entre los municipios ejecutores y los representantes de los migrantes	NO
12	PRO-ARBOL	N/O	Cuenta bancaria a nombre del beneficiario o la organización.	Sí

Fuente: Elaboración propia.



Tabla 2
Transferencias Monetarias Condicionadas: Capital Humano

	Nombre del Programa	Número de beneficiarios	Forma de entrega	Cuenta individual
1	PAL	802.875	A través de instituciones liquidadoras mediante planilla de etiquetas de seguridad, tarjeta de débito o prepagada y cuenta de ahorros.	Sí
2	Oportunidades	5.059.107	A través de instituciones liquidadoras, mediante entregas directas en efectivo o depósitos en cuentas de ahorros.	Sí
2.a.	Jóvenes con Oportunidades*	(88.978)	Cuenta de ahorros en BANSEFI	Sí
3	70yMás	2.026.977	A través de instituciones liquidadoras, mediante entregas directas.	Sí

* Es un subprograma dentro de Oportunidades para premiar con puntos a los estudiantes que terminan la preparatoria.
Fuente: Elaboración propia.

Como primer paso, se puede explorar esquemas de inclusión financiera mediante incentivos al ahorro en programas que tengan de antemano a su población pobre adecuadamente focalizada o bien, aquellos que utilicen esquemas de capitalización a través del ahorro, a favor del beneficiario. Ahora, esta revisión no busca presentar a los programas mencionados como candidatos definitivos para esquemas de inclusión financiera a partir del ahorro. Para ello sería necesario estudiar cada uno a profundidad para conocer la pertinencia, focalización, obstáculos, riesgos, ventajas, etcétera.

Finalmente, en la revisión se han identificado dos programas de estímulos al ahorro que buscan generar hábitos de ahorro y fomentar la inclusión financiera de las poblaciones de bajos ingresos: el Programa Premio Ahorro y el Programa Apoyo Semilla.

El primero está dirigido a personas mayores de edad que, como clientes de BANSEFI, man-

tengan o abran una cuenta con ahorro a plazos. Los participantes no son sometidos a un estudio socioeconómico previo y el ahorro no está comprometido a un fin específico. A junio de 2010, el programa contaba ya con cerca de 70.000 participantes. Es importante mencionar que alrededor de 90% ya era cliente de BANSEFI, tanto comunes como beneficiarios de Oportunidades. Estos últimos no usaban, necesariamente, su cuenta de ahorros, por lo que el programa no abre la cuenta del beneficiario. De continuar su plan de ahorros, el participante debe depositar 200 pesos cada trimestre, por un máximo de cuatro trimestres. Si el ahorrista continúa con el programa el siguiente trimestre y no realiza retiros, recibe por cada periodo, un incentivo mayor (ver tabla 3). Los incentivos son escalonados: 75 pesos en el primer trimestre, 100 pesos en el segundo trimestre, 125 pesos en el tercer y 200 pesos en el cuarto. Es decir, el programa puede apoyar al participante hasta con un

máximo de 500 pesos por cliente en un año. De este modo, si el cliente no retira el dinero en cuatro trimestres y continúa con el plan de ahorro establecido, al cabo de un año contará con un ahorro de 1.300 pesos. Dado el diseño del programa, no es posible monitorear sus efectos en los hábitos de ahorro, ya que la cuenta Premio Ahorro se cierra una vez terminado el plazo.

Tabla 3
Características del Programa Premio Ahorro
(en pesos - \$)

Periodo	Ahorro del cliente	Apoyo del programa	Saldo cuenta de ahorro
Primer trimestre	200	75	275
Segundo trimestre	200	100	575
Tercer trimestre	200	125	900
Cuarto trimestre	200	200	1.300
En 12 meses	800	500	1.300

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, el participante firma una carta de compromiso de asistencia a las charlas sobre educación financiera. En la práctica, no obstante, las charlas no son una condición para participar en el programa.

El segundo programa se llama Apoyo Semilla y es operado por la Caja Popular de Ahorros Yanga. Se trata de un esquema de *match-savings*⁷, apoyado por Woccu. Consiste en incentivos monetarios al ahorro dirigido a un fin específico, con el objetivo de generar un hábito de ahorro en hogares aun más pobres que los socios de la Caja y que utilizan el sistema financiero formal por primera vez. De las

7. Véase: <www.matchesavings.org>.

diez sucursales que tiene la Caja, el programa Apoyo Semilla opera en cinco. Atiende solo a habitantes de localidades de alta y muy alta marginación⁸.

El programa Apoyo Semilla otorga un incentivo monetario al ahorro por un periodo de seis meses, los depósitos son mensuales y no retirar el ahorro es un requisito. Para participar es necesario llenar una pequeña encuesta con datos socioeconómicos que demuestren que la persona califica para el programa. Una vez que califica debe elegir uno de los siguientes motivos de ahorro: educación, salud, vivienda o inversión en un negocio o una actividad económica.

Para recibir la contraparte los participantes deben ahorrar 200 pesos, es decir 1.200 pesos en un periodo de seis meses. Al final del periodo, el programa deposita 900 pesos como contraparte del ahorro (ver tabla 4). De un total de 2.100 pesos, 300 son para cubrir el capital social que permite a la persona ser socio de la Caja, cantidad que se devuelve en caso decida salir de la cooperativa, para poder usar los demás servicios como el crédito y obtener los beneficios de la misma como becas escolares. Lo que queda del saldo acumulado se le entrega al ahorrista en especies, de acuerdo al objetivo de su ahorro. Por ejemplo, en material de construcción, medicinas, uniformes escolares, granos, etcétera. El programa Apoyo Semilla ha tenido en total 260 participantes. Este programa no cuenta con un programa de educación financiera. A mediados de 2010 se

8. La Caja Popular de Ahorros Yanga es apoyada por el proyecto PATMIR. Por lo tanto, la permanencia de Apoyo Semilla depende, en gran medida, de la continuidad de los lineamientos del PATMIR.



Tabla 4
Características del Programa Apoyo Semilla de la Caja Popular de Ahorros Yanga (en pesos - \$)

Periodo	Etapa		
	Ahorro mensual	Contrapartida	Saldo ahorrado y contrapartida
Primer mes	200		200
Segundo mes	200		400
Tercer mes	200		600
Cuarto mes	200		800
Quinto mes	200		1.000
Sexto mes	200	900	2.100
Séptimo mes: Entrega del Producto en especie			

Fuente: Elaboración propia.

evaluó el impacto del programa en los hábitos de ahorro de los participantes y los resultados eran alentadores; sin embargo, al terminar este estudio aún no eran públicos.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Este trabajo ha buscado contribuir al debate de política pública en México sobre inclusión financiera desde la perspectiva del ahorro y dentro del marco de las experiencias del Proyecto Capital. Esta estrategia busca el punto de unión entre esquemas de inclusión financiera con estímulos al ahorro y los programas de transferencias monetarias condicionadas o directas que recibe la población pobre, a fin de generar sinergias que beneficien a los hogares pobres por medio del acceso y uso de servicios financieros para mejorar la planeación de sus recursos monetarios y, al mismo tiempo, contribuir a la efectividad de los programas sociales.

El estudio concluye que en México existe amplio potencial para este tipo de programas. Solo en 2010, y considerando únicamente los 15 programas de transferencias monetarias a la población pobre aquí registrados, éstos rebasaron los 90.000 millones de pesos (6.920 millones de dólares americanos aproximadamente) en presupuesto⁹ y 11 millones en número de apoyos, lo que representa un número considerable de beneficiarios directos¹⁰. El monto promedio de las transferencias monetarias que las familias beneficiarias que reciben anualmente representa una importante proporción de sus ingresos, por lo que merecen contar con instrumentos financieros para tomar las mejores decisiones intertemporales y aprovechar al máximo la planificación de sus ahorros y la creación de activos humanos, físicos y productivos.

De los 15 programas identificados en el documento, el presente estudio propone explorar para evaluar una posible vinculación con esquemas de inclusión financiera a partir de incentivos al ahorro, el POPMI, el PROMUSAG, Oportunidades y Jóvenes con Oportunidades.

La mayoría de los programas revisados entregan buena parte de sus transferencias a través del sistema financiero, lo que puede significar una oportunidad para el tipo de esquemas aquí propuestos. Sobre todo porque esta forma de dispersar los recursos no ha representado necesariamente la inclusión financiera

9. Incluye los gastos operativos de los programas.

10. El beneficiario directo es el titular de la transferencia monetaria, aunque el resto de la familia también es considerada beneficiaria.

de los beneficiarios. En términos únicamente de acceso físico, esta oportunidad se ha visto reforzada gracias a las recientes iniciativas, principalmente la aprobación de los corresponsales bancarios que podrían favorecer la oferta de los servicios de ahorro seguros en comunidades pobres.

En el documento se propone, también, investigar posibilidades con FONAES, en su vertiente

de Cajas Solidarias, o PAMTIR, en la medida en que ambos trabajan con intermediarios autorizados en zonas rurales marginales en donde se encuentran beneficiarios de programas de TMD y TMC. Asimismo, el programa Premio Ahorro de BANSEFI requiere de evaluaciones de diseño e impacto en términos de inclusión financiera, a fin de aprovechar su enorme potencial.●

Pilar Campos, Consultora independiente.



Esta publicación es posible gracias al apoyo de la Fundación Ford.



El contenido del presente documento puede ser utilizado siempre y cuando se cite la fuente.
