FORO
NANTIK LUM
DE MICROFINANZAS

COLECCIÓN CUADERNOS
MONOGRÁFICOS Nº12
Marzo 2010

GLOSARIO BÁSICO SOBRE MICROFINANZAS

Reedición Ampliada

Maricruz Lacalle
Silvia Rico
Javier Márquez
Bárbara Jayo
Jaime Durán
Itziar Jiménez
Mª del Carmen de la Orden
Patricia Rodríguez
Jaime Moreno
Ramón Fisac
Anabel González

Nantik Lum
MICROCRÉDITOS PARA EL DESARROLLO

UNIVERSIDAD PONTIFICIA ICAI ICADE COMILLAS MADRID

UAM UNIVERSIDAD AUTONOMA DE MADRID

Cuaderno Monográfico
Núm. 12

GLOSARIO BÁSICO SOBRE MICROFINANZAS

Autoras
Maricruz Lacalle (Coord.)
Silvia Rico
Javier Márquez
Bárbara Jayo
Jaime Durán
Itziar Jiménez
Mª del Carmen de la Orden
Patricia Rodríguez
Jaime Moreno
Ramón Fisac
Anabel González

Marzo 2010

Edita
Foro Nantik Lum de MicroFinanzas.

Fundación Nantik Lum.
c/ Manuel Silvela, 1, 1º izqd. 28010 Madrid.
www.nantiklum.org

Universidad Pontificia Comillas.
c/ Alberto Aguilera, 23. 28015 Madrid.
www.upco.es

Universidad Autónoma de Madrid.
Carretera de Colmenar, Km. 14,5 . 28049 Madrid
www.uam.es

Portada desarrollada por María Fiorella Mastrantonio.
Compuesto, maquetado e impreso por Cromoimagen (España) - *Printed in Spain.*

ISBN: 978–84–693–2691–6
Depósito Legal: M-25.716-2010

Derechos reservados, Fundación Nantik Lum, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid.

El Foro Nantik Lum de MicroFinanzas apoya la creación y difusión del conocimiento y por eso se acoge a la política de uso libre de los contenidos. Este trabajo es distribuido con la esperanza de que sea útil. La fotocopia y distribución de este cuaderno, parcial o completa, está permitida en cualquier medio, sin necesidad de permiso especial de los autores y editores, siempre y cuando se cumplan las siguientes condiciones:

1.- *Respetar el texto publicado (se permite la libre distribución del contenido, no su modificación salvo aprobación expresa del Foro).*

2.- *Citar la fuente original.*

Esta edición está integrada por mil quinientos ejemplares de distribución gratuita. Ha sido posible gracias al apoyo financiero de la Consejería de Inmigración y Cooperación de la Comunidad de Madrid y Grupo Deutsche Bank España.

ÍNDICE

Página

Prólogo 11
Marcelo Abbad

1. Introducción: rompiendo moldes 15
Maricruz Lacalle

2. Primer bloque de conceptos: del microcrédito a las microfinazas 18
Maricruz Lacalle
2.1 Microcréditos 18
2.2 Microfinanzas 21
2.3. Instituciones Microfinancieras: definición y tipología 24

3. Segundo bloque de conceptos: pobreza, exclusión social y exclusión financiera 28
Maricruz Lacalle y Silvia Rico
3.1 Pobreza 28
3.2 Exclusión social 32
3.3 Exclusión financiera 32

4. Tercer bloque de conceptos: tipo de interés, autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera, alcance y escala 38
Javier Márquez y Silvia Rico
4.1 Tipo de interés 38
4.1.1. Significado y algunos conceptos previos 38
4.1.2. Factores que determinan el tipo de interés 43
4.1.3. Principales líneas de debate en torno al «tipo de interés» 51
Jaime Durán
4.2. Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera 55
4.3. Escala y alcance 58

5. Cuarto bloque de conceptos: desempeño financiero, desempeño social y acceso a la financiación por parte de las IMF 59
Itziar Jiménez y Silvia Rico
5.1. Desempeño financiero 59
5.2. Desempeño social 60
5.2.1. Recuadro de debate «El enfoque de alcance a los más pobres» versus «El enfoque de buen empeño financiero» 62
5.3. Acceso a la financiación por parte de las IMF 63

6. Quinto bloque de conceptos: aval, garantía, morosidad, fallido y carencia 65
Javier Márquez, Silvia Rico y Jaime Durán
6.1. Aval y garantía 65
6.1.1. Líneas de debate en torno a los conceptos anteriores y reflexiones 67
6.2. Morosidad y fallido 68
6.2.1. Reflexiones en torno a los conceptos anteriores 69
6.3. Carencia 70
6.3.1. Algunas reflexiones y principales líneas de debate 71

7. Sexto bloque de conceptos: metodologías 73
Maricruz Lacalle
7.1. Grupos solidarios 73
7.1.1. Concepto, funcionamiento y características 73
7.2. Préstamos individuales 75
7.3. Uniones de crédito 76
7.4. Bancos comunales 77
7.4.1. Concepto, funcionamiento y características 77
7.5. Fondos rotatorios 79
7.6. *Self help group*s
Anabel González 80
7.7. Reflexiones finales 82

8. Séptimo bloque de conceptos: otros productos y servicios microfinancieros 84
María del Carmen de la Orden e Itziar Jiménez
8.1. Microcréditos hipotecarios 84

8.2. Microlising 86
8.3. Microseguros 88
8.4. Microdescuento comercial y de efectos 90
8.5. Microfactoring 90
8.6. Microaval 91
8.7. Microahorro 91

9. Octavo bloque de conceptos: regulación y supervisión del sector microfinanciero 95
Maricruz Lacalle
9.1. Regulación, regulación prudencial y supervisión 95
9.2. Debate: Pros y contras de la existencia de un marco regulatorio para el sector microfinanciero 97
9.2.1. Recuadro de debate**:**
«¿ Debe regularse el sector microfinanciero?» 98

10. Noveno bloque de conceptos: medio ambiente y microcréditos: llegan las microfinanzas verdes 99
Patricia Rodríguez
10.1. Diferentes visiones del medio ambiente en el sector microfinanciero 99
10.2. Indicadores verdes 100
10.3. Algunas organizaciones que ya han dado el salto a las microfinanzas verdes 101
10.4. Algunas reflexiones en torno a las microfinanzas verdes 102

11. Décimo bloque de conceptos: una mirada comparativa de las microfinanzas en seis regiones del mundo 104
Bárbara Jayo
11.1. Instituciones microfinancieras en el mundo 105
11.2. Tipología y regulación de las instituciones microfinancieras 106
11.3. Cartera bruta de las IMF y número de clientes atendidos 109
11.4. Alcance de las instituciones microfinancieras 112
11.4.1. Porcentaje de clientes viviendo bajo el umbral de la pobreza .. 112
11.4.2. Tamaño del crédito medio por regiones 114
11.4.3. Profundidad del alcance 116
11.4.4. Clientes mujeres 118

11.5. Desempeño financiero de las instituciones microfinancieras 118
11.6. Cuadro comparativo de las Top 5 IMF por región 122
11.7. Reflexiones finales en torno al desarrollo comparado de las microfinanzas por región 123

12. Undécimo bloque de conceptos: empresa social 126
Bárbara Jayo, Jaime Moreno y Ramón Fisac
12.1. Concepto de empresa social 126
12.1.1. Concepto y características de empresa social 126
12.1.2. Tipos de empresas sociales 128
12.1.3. Diferencias entre la empresa maximizadora de beneficios y la empresa social 129
12.2. Estudio de caso: *Grameen Danone Foods* 130
12.2.1. El problema a resolver 130
12.2.2. Los objetivos 131
12.2.3. Características de la empresa social 132
12.2.4. Beneficios conseguidos 133
12.3. Debate 134
12.3.1. Relación entre responsabilidad social corporativa (RSC) y empresa social: ¿es necesario crear un nuevo modelo empresa? 134
12.3.2. El problema en la medición del impacto de la empresa social y su valor 137
12.3.3. Financiación y rentabilidad de la empresa social 138

Bibliografía 139

Índice de gráficos y tablas

Figura 2.1. La pirámide de la pobreza 22
Figura 2.2. ¿Cómo ayudan las microfinanzas a los más pobres? 23
Tabla 3.1. Número de personas en el mundo viviendo en pobreza 31
Figura 3.1. Proporción de hogares que tienen una cuenta en una institución financiera por regiones 36
Figura 3.4. Proporción de hogares que tienen una cuenta en una institución financiera por países 36
Gráfico 4.1. Evolución de los tipos de interés de descuento en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005) 44

Gráfico 4.2. Evolución de la tasa de inflación en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005) 45
Gráfico 4.3. Variación de la renta per cápita en España y Perú (1994-2005) . 46
Gráfico 4.4. Variación de la Renta Per Cápita en Bangladesh y Malawi (1994-2005) 47
Gráfico 4.5. Tipo de interés, inflación y renta per cápita en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005) 50
Tabla 4.1. Cuadro de amortización sistema americano 41
Tabla 4.2. Cuadro de amortización sistema italiano 41
Tabla 4.3. Cuadro de amortización sistema francés 42
Tabla 6.1. Tasa de fallidos de los programas propios de microcrédito de las Cajas de Ahorros españolas 70
Tabla 8.1. Condiciones de microcréditos hipotecarios en ASP 86
Tabla 8.2. Ejemplos de productos de ahorro de IMF 93
Gráfico 11.1. Porcentaje de IMF por regiones 2007 105
Gráfico 11.2. Tipología de las IMF por regiones 107
Gráfico 11.3. Regulación de las microfinanzas por país en África Subsahariana 108
Gráfico 11.4. Cartera bruta por regiones en millones de USD 2007 109
Gráfico 11.5. Cartera bruta por países en la región de Asia del Sur y Asia Oriental y Pacífico. 110
Gráfico 11.6. Número de prestatarios por región en miles 2007 111
Gráfico 11.7. Ratio de penetración por región 112
Gráfico 11.8. Porcentaje de clientes atendidos que viven bajo la línea de pobreza 2007 113
Gráfico 11.9. Cobertura de las microfinanzas por región 114
Grafico 11.10. Crédito medio por cliente en USD 2007 115
Grafico 11.11. Profundidad del alcance por región 117
Grafico 11.12. Porcentaje de mujeres clientes atendidos por región 118
Grafico 11.13. Retorno sobre activos por región 119
Grafico 11.14. Variación del RoA por subregiones en Latinoamérica. 120
Gráfico 11.15. Variación del RoA en Medio Oriente y África del Norte (2006 -2007) 121
Tabla 11.1. PIB per Cápita en PPP USD de 2007 116
Tabla 12.1. Principales diferencias entre la EMB y la ES 130
Tabla 12.2. Principales diferencias entre la RSC y la ES 136

Prólogo

Marcelo Abbad Sort
Consultoría Social
Microréditos, RSC y Desarrollo

Desconocemos quién fue la primera persona que, un buen día, tuvo la feliz idea de llamarle microcrédito a un préstamo diferente. Puesto que imaginar es divertido, siempre podemos creer que ese primer personaje desconocido, escribió en algún documento esta cautivadora palabra que, poco a poco, se acuñó para definir un nuevo tipo de finanzas; una nueva herramienta nacida para luchar contra la pobreza. También podemos creer que su primera beneficiaria fue una mujer, porque la imaginación es libre y porque además, es muy probable que así fuera. Y nos resulta indiferente si se trataba de una beneficiaria bangladeshí o boliviana. Tal vez de ninguno de los dos países. Quien quiera que fuera, lo hizo en la década de los setenta, momento histórico en el que aparecen (o se formalizan) las microfinanzas tanto en Asia como en Latinoamérica. Poco podía imaginar nuestro precursor que cuarenta años después, todavía estaríamos escribiendo y reflexionando acerca de los conceptos básicos que acompañan esta nueva industria; desde la propia definición de microcrédito, hasta su objetivo final.

Independientemente de que existiera un primer autor, lo cierto es que durante aquellos años y ante el imparable crecimiento de grandes grupos de población, muy pobres y sin acceso a servicios financieros (ahorro, préstamo, seguros…), algunas personas idearon un sistema para tratar de invertir esa situación, bajo el paradigma de que si los más pobres recibían una pequeña cantidad de dinero en préstamo, como financiación de un microproyecto económico, no solo lo devolvían íntegramente, sino que, además, esa inyección de fondos aliviaba su extrema pobreza y repercutía directamente en su mejora de vida y en la de sus familias, al permitir el ahorro, elemento vital para el desarrollo.

Este sistema tomaba prestadas algunas metodologías (o parte de ellas) de los tradicionales hábitos de «colaboración entre personas» o «comunitaria», que existían desde el principio de los tiempos (tontines, roscas, gungus…),

como defensa ante la adversidad o como herramienta para hacer de cada individuo un ser más resistente frente al hambre, la pobreza o la vulnerabilidad. Este nuevo sistema incorporaba la responsabilidad financiera de un grupo de personas frente a la tradicional titularidad individual de los préstamos.

Y esto significó un cambio radical de planteamiento en la lucha contra la pobreza, tras los ineficaces intentos de combatirla llevados a cabo por los organismos internacionales de cooperación para el desarrollo desde la década de los sesenta del pasado siglo. Hasta el punto de que este modelo mereció un Premio Nobel, el de la Paz, en el año 2006, personalizado en Muhammad Yunus y el Banco Grameen en Bangladesh.

Cuando algunas instituciones y personas trataron de implementar este sistema microfinanciero en Occidente, se encontraron con que en el llamado primer mundo no existía oficialmente la pobreza extrema, o por lo menos, no existían las grandes bolsas de pobreza con las que los microcréditos estaban trabajando en Asia y Latinoamérica –a pesar de que actualmente Europa cuenta con unos 78 millones de personas declaradas pobres–. También parecía ocurrir que la práctica totalidad de los ciudadanos tenían acceso a servicios financieros.

El Estado de Bienestar cubría (por lo menos oficialmente) muchas de las necesidades que, desde luego, no estaban cubiertas ni en Bangladesh ni en Bolivia. Pero aún así, en Occidente siempre ha habido pobres y necesitados. Por ello, se diseñaron e implementaron programas de microcréditos para esta población más débil y nació una especie de sofisticación de las microfinanzas. Algunos lo llamaron «microfinanzas adaptadas al primer mundo» Y se mezclaron bajo un mismo concepto generalista la pobreza, la exclusión, la marginalidad y el riesgo de exclusión. Y ahí empezaron las inexactitudes que han sumido al sector microfinanciero en la confusión que hoy en día lo caracteriza.

Puesto que la pobreza europea no es comparable a la de algunos países en vías de desarrollo, en nuestro entorno empezó a definirse como público beneficiario de microcréditos, o público objetivo, a todo aquel que, por una circunstancia u otra, no se hallara dentro de los cánones de una mal supuesta «normalidad»: excluidos sociales, excluidos financieros, personas víctimas de marginación, mujeres (así, sin más), inmigrantes (de nuevo en general), personas con discapacidad y hasta hogares monoparentales. Nació así una especie de grupo ficticio de personas «con dificultades» o «en dificultades» al que se le atribuyó la dudosa calidad de «ser susceptible de microfinanciación».

Asimismo, y para complicar aún más este proceso, no se tuvo en cuenta que cada uno de estos grupos, cada situación tratada, cada público objetivo de microcrédito, requiere de una metodología propia. Por diversos motivos, este aspecto, tan relevante estratégicamente, no se tuvo en cuenta, o no se aplicó con el rigor necesario.

En consecuencia, los resultados no fueron los deseados y poco a poco el microcrédito fue adquiriendo más y más características del crédito tradicional, a la vez que abandonaba en proporción directa, y a lo largo de este proceso de metamorfosis, algunas de sus características más genuinas; especialmente la de dirigirse a los más pobres y vulnerables, puesto que, cuanto más tradicional era el crédito, más tradicional era también su público y más lejos quedaba de los beneficiarios originales. Este sistema había engullido el microcrédito del Premio Nobel.

Por todo ello, actualmente podemos encontrar en el mercado europeo, y especialmente en el español, operaciones, todas ellas llamadas «microcrédito», cuyos montantes oscilan entre los 250,00 € y los 25.000,00 €. Unas con aval y otras sin él. Unas con garantías patrimoniales y otras sin ellas. En unas el público objetivo son ciudadanos en situación de extrema pobreza y exclusión y en otras son jóvenes emprendedores con una buena formación académica con un entorno social y familiar confortable.

En mi opinión, existen cinco grupos de microcréditos que, conjuntamente, abarcan todos los ámbitos de actuación en los que éstos se han desarrollado con mejor o peor fortuna. Creo que es muy importante distinguirlos claramente, puesto que cada uno de ellos, como se ha citado anteriormente, implica una metodología particular. Es decir, una estrategia operativa y de gestión propia. Esta clasificación permite además, que cada actor microfinanciero pueda operar de acuerdo a sus intereses, ya sean económicos o vocacionales, sin generar más confusión de la ya existente. El sustantivo «microcrédito» es común a cada uno de los cinco grupos y se distinguen por el objetivo que persiguen y, en consecuencia, por el público al que se dirigen. De esa clasificación toman «el apellido» o el nomenclátor diferenciador que los mantiene en el sector microfinanciero, pero que los distingue entre ellos y los especializa.

Los cinco grupos son:

1. *Microcréditos contra la pobreza extrema* (personas que viven con menos de un dólar al día).

2. *Microcréditos para el desarrollo* (personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).

3. *Microcréditos para la inclusión* (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).

4. *Microcréditos para emprender* (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio. Normalmente actividad económica secundaria e informal).

5. *Microcréditos para el empleo* (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

Tal vez en futuros textos pueda ampliar estos contenidos. Por el momento, baste es mencionar que este sector necesita urgentemente de una regulación. Aunque solicitarla despierte cierto temor, puesto que en función del prisma bajo el que se haga, puede dar al traste definitivamente con el sentido más social de las microfinanzas.

Hay quien ha dicho que los microcréditos son una suerte de operaciones «bipolares»: cincuenta por ciento sociales y cincuenta por ciento financieras. Pero esto no es exactamente así. Los microcréditos son herramientas sociales que aprovechan otros conocimientos ya existentes con anterioridad a su nacimiento. Los financieros son algunos de ellos, pero no los únicos. El microcrédito se completa además con conocimientos de cooperación, de desarrollo, con itinerarios de integración y procesos de inserción, entre otros. El microcrédito no es una operación bancaria, aunque pueda acabar contabilizándose en un balance de inversiones bancarias. Su auténtico balance es el social.

Este Cuaderno Monográfico Nº 12 viene a ampliar y actualizar el Nº 5, publicado con anterioridad, y pretende reflexionar de nuevo acerca de los conceptos básicos que conviven en torno a las microfinanzas. Mi agradecimiento al Foro Nantik Lum por su tradicional empeño en mejorar y clarificar el sector. El Foro es nuestra referencia académica y poco a poco se erige en garante de los pilares conceptuales de esta «nueva» industria, que no es poco, amén de la historia reciente del sector, que aquí he pretendido resumir.

1. Introducción: rompiendo moldes

Maricruz Lacalle

En la década de los setenta, un conjunto de expertos en Desarrollo Económico y en Finanzas, en Asia y en América Latina, rompieron con todos los axiomas básicos vigentes hasta esos momentos y pusieron en marcha un nuevo paradigma de financiación para el desarrollo: los programas de microcréditos. Mientras los bancos comerciales prestaban créditos a las personas más pudientes, con avales, garantías y propiedades, las instituciones microfinancieras (IMF) comenzaron a prestar a los más desfavorecidos, aquellos sin ningún tipo de avales o garantías. Los primeros se guiaban por el historial de crédito y las propiedades patrimoniales de los clientes, los segundos comenzaron a prestar basándose en la confianza y el potencial de las personas. Mientras que los primeros prestaban servicios fundamentalmente a los hombres, los segundos se especializaron en las mujeres. Mientras que los bancos comerciales se localizaban en las grandes urbes, cerca de los centros de poder, las IMF decidieron localizarse en las zonas rurales, en los focos de la pobreza. Por último, mientras que los primeros siempre habían sido visitados por sus clientes, en el caso de los segundos fueron las propias instituciones las que optaron por acercarse al cliente para efectuar las operaciones financieras.

Desde esos comienzos en la década de los setenta, el sector microfinanciero ha seguido demostrando, década tras década, que gran parte de las leyes económicas y financieras existentes no eran verdades absolutas, y en muchos casos, no eran las más correctas. Demostraron que los pobres sí quieren y pueden ahorrar. Sí pueden recibir y devolver un crédito. Sí pueden administrar un negocio y obtener una rentabilidad. En definitiva, sí pueden tener una oportunidad y sí podrían ser incluidos en el sistema. Durante todos estos años, las IMF bien gestionadas han sido capaces de poner en marcha millones de micronegocios, generar empleo, incrementar ingresos, equilibrar el consumo de las familias más pobres, en definitiva, reducir la incidencia de la pobreza.

De nuevo, durante esta primera década del siglo XXI, se han vuelto a romper una serie de moldes dentro del sector. Un gran número de IMF ha demostrado que los más pobres también pueden utilizar las últimas

tecnologías para acceder a los servicios financieros y gestionar sus pequeños negocios. También se está demostrando la importancia que tiene para los más pobres recibir servicios financieros distintos al crédito y al ahorro para salir de la trampa de la pobreza; servicios como los microseguros, los créditos hipotecarios o las remesas. Incluso han surgido durante los últimos años nuevas metodologías, que comenzando con el asistencialismo, pretenden dar formación a los potenciales microprestatarios hasta que éstos demuestran, durante un tiempo, su capacidad de ahorro y gestión. Alcanzados estos objetivos, los potenciales beneficiarios consiguen ser elegibles para recibir un primer microcrédito. Esta nueva metodología está siendo aplicada en ciertos contextos de pobreza extrema, donde no existe ningún tipo de cobertura social y donde el microcrédito aislado no había dado buenos resultados.

Como se acaba de exponer, durante las cuatro últimas décadas, la industria microfinanciera ha demostrado su capacidad de innovación y flexibilidad para adaptarse a las nuevas situaciones y a los distintos contextos, para trabajar con clientes supuestamente no confiables y no preparados. En definitiva, para ir rompiendo todos los moldes y axiomas básicos establecidos y aceptados.

Este nuevo Cuaderno Monográfico del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas pretende ser una actualización del Cuaderno Nº 5 «Glosario básico de microfinanzas». Siguiendo el mismo objetivo: *aportar luces a la discusión sobre el significado de los principales términos y conceptos utilizados en el sector microfinanciero y a su práctica*, en esta nueva ocasión presentamos nuevos aspectos y debates que han ido apareciendo en el sector en estos cuatro últimos años que han trascurrido desde la publicación del Cuaderno Nº 5.

Como cualquier otra industria, el sector microfinanciero es un ente vivo. Si además reconocemos que es uno de los sectores más dinámicos dentro del mundo de la cooperación para el desarrollo –debido precisamente a su gran flexibilidad, a su gran crecimiento en todo el mundo y a su juventud–, que es uno de los sectores que más publicaciones genera y que es el sector que más recursos financieros está movilizando a escala mundial, podemos convenir en la necesidad de reeditar el Cuaderno Nº 5 para introducir todos los cambios acaecidos y reconocer la nueva realidad existente. Al igual que hicimos en el glosario básico, en éste el objetivo es crear un compendio de los principales conceptos utilizados en el mundo de las microfinanzas que sea sencillo y accesible, y que facilite no sólo el entendimiento entre

los distintos agentes económicos que pertenecen a este complejo mundo, sino también el acercamiento a las principales líneas de debate que en la actualidad están abiertas alrededor del sector de los microcréditos. Para ello, se ha dividido en once bloques de conceptos. Dentro de cada bloque, se analizará primero el significado de los conceptos y seguidamente, se repasarán las principales líneas de debate y reflexiones que existen en torno a dichos conceptos.

A diferencia de los Cuadernos Monográficos anteriores, en este caso, dada la gran variedad de temas abarcados, se ha recurrido a grupos de especialistas en cada una de las materias, quienes desde su conocimiento y experiencia han contribuido al desarrollo de los apartados siguientes. Por ello, cada apartado está escrito por uno o varios autores diferentes.

2. Primer bloque de conceptos: del microcrédito a las microfinanzas

Maricruz Lacalle

Durante décadas, tanto el sector microfinanciero como la producción académica al respecto, han hablado de los microcréditos como la herramienta clave para reducir la pobreza. Sin embargo, hace ya algo más de una década, todos los involucrados en esta industria se han dado cuenta de que exclusivamente con servicios de crédito no se consiguen los objetivos perseguidos. Los clientes del sector, especialmente los más desfavorecidos, necesitan acceso a otros servicios financieros distintos del crédito como son: seguros, servicios de ahorro, préstamos para viviendas o servicios de transferencia de dinero, entre otros. Todos estos servicios financieros también son muy importantes para que los microempresarios puedan poner en marcha sus microempresas, incrementar sus ingresos, reducir sus riesgos, equilibrar su consumo, incrementar su seguridad financiera. En definitiva, reducir su nivel de pobreza. Por esta causa, la industria ha dado un paso hacia delante, moviéndose de los microcréditos a las microfinanzas.

A continuación, en este bloque de conceptos, se definen y explican las principales características de los microcréditos, para pasar después a profundizar en el análisis de las microfinanzas: su concepto, sus clientes, sus productos y su alcance.

2.1. Microcrédito

Desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas creemos y apoyamos la definición adoptada en la 1ª Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997.

Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.

A partir de esta definición se pueden ir destacando una serie de elementos que nos permitirán entender qué son y qué no son los microcréditos.

- Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, reducir los niveles de pobreza en el mundo. Sacar de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio rentable, que permita generar ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar su nivel de vida y el de su familia.

- Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres. La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza, enunciada por el economista Ragnar Nurke (1907-1959)[1], viene a afirmar que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida –en un círculo vicioso–. Según Nurke, los pobres destinan sus pequeños ingresos enteramente al consumo, por lo que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez limita las posibilidades de incrementar su renta futura. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso es mediante la inyección externa de capital. Mediante el acceso al recurso financiero. Pero los bancos no les ofrecen recursos financieros al considerarlos clientes poco solventes por su falta de bienes o ingresos. Además, como la cantidad de dinero que necesitan es muy reducida, el coste unitario de un préstamo es para el banco proporcionalmente mucho mayor al de un préstamo de mayor volumen. Esto les convierte, a su vez, en clientes poco rentables. Por tanto, para obtener recursos financieros, los pobres se ven obligados a recurrir al crédito informal de los usureros, quienes les aplican condiciones abusivas y les empobrecen más aún.

- Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo. Para que personas sin ninguna posibilidad de acceder al crédito puedan obtener financiación y aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, poniendo en marcha algún pequeño negocio (microempresa). Por lo tanto, el segundo objetivo básico de los microcréditos es la inclusión financiera y social de sus clientes.

[1] La Teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza fue desarrollada por Ragnar Nurke en su libro P*roblemas de formación de capital en países insuficientemente desarrollados*, publicado en 1955.

- Los microcréditos se conceden en virtud de la confianza en el potencial de la persona que lo recibe y no en virtud de las posesiones, propiedades, avales o garantías patrimoniales. Los microcréditos son préstamos a aquellos agentes económicos que por no disponer de avales o garantías no pueden acceder al sistema financiero formal de sus países. Ahora bien, todo lo anterior no está en contra de la posibilidad de exigir garantías morales. El microcrédito se basa en la confianza de que la persona a la que se le ha prestado el dinero lo devolverá, bien porque su proyecto de negocio supone en sí mismo un aval económico, bien porque existe un aval o garantía solidaria –cuando el microcrédito se concede a un grupo solidario–, pero sobre todo, porque la persona ofrece una seguridad de reembolso: *su dignidad es la mejor garantía*.

- Los microcréditos son préstamos, es decir, se trata de una herramienta financiera que DEBE ser reembolsada. Además, el prestatario que lo recibe deberá devolver el principal más los intereses. Los microcréditos apuestan por un nuevo paradigma dentro de la ayuda internacional para el desarrollo. Apoyan una nueva visión en la que se busca la viabilidad financiera futura, de forma que el beneficiario no siga dependiendo eternamente de las subvenciones o de la ayuda externa. Apuestan por la autoalimentación del sistema.

- Los microcréditos son préstamos pequeños. La cuantía media de un microcrédito varía mucho según en qué continente se preste. Así, la cuantía promedio en Asia se sitúa entre 100 y 200 dólares[2], en América Latina asciende a 600 dólares, en África es de 100 dólares y en Europa ronda los 10.000 euros. Además, en general, se trata de operaciones de préstamo muy sencillas.

- Como se ha mencionado en el punto anterior, los microcréditos son préstamos, pero un préstamo se puede conceder de muy diversas maneras. Es decir, existen distintas metodologías para prestar un microcrédito, siendo las principales los préstamos individuales, grupos solidarios, fondos rotatorios y bancos comunales[3]. Por otro lado, también es muy importante destacar que los microcréditos no sólo los conceden las grandes IMF. Los microcréditos también se pueden organizar y conceder a través de la comunidad, incluso en especie. En términos generales, las IMF utilizan los préstamos individuales y los grupos solidarios, y cuando los micro-

[2] En adelante, cuando se hable de dólares nos estaremos dirigiendo a dólares norteamericanos, a menos que se indique lo contrario.

[3] En el sexto bloque de conceptos se profundizará en cada una de estas metodologías.

créditos son otorgados a través de la comunidad las metodologías más utilizadas son los fondos rotatorios y los bancos comunales.

2.2. Microfinanzas

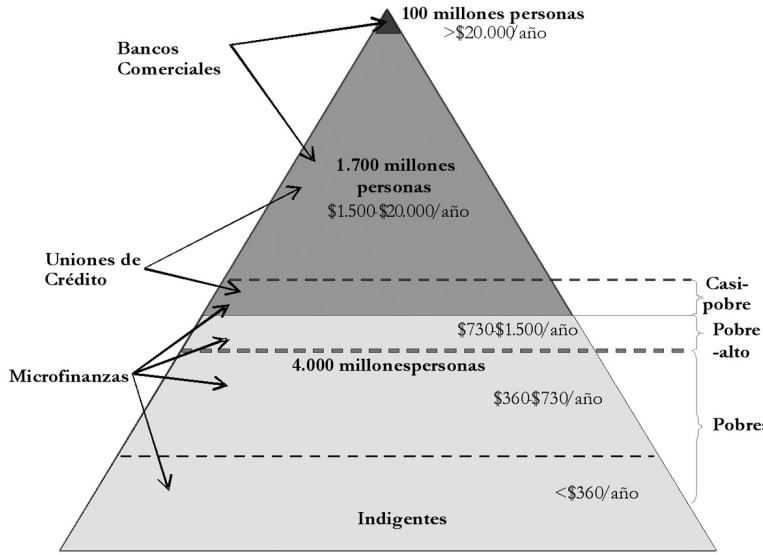
Microfinanzas es un concepto más amplio que el de microcrédito. Las microfinanzas hacen referencia no sólo al crédito, sino también a toda una serie de servicios financieros ofrecidos a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero formal.

En algunos países, como es el caso de España, las microfinanzas se reducen a un solo producto: los microcréditos. Sin embargo, en muchos países en vías de desarrollo, actualmente, se están ofreciendo también otros productos microfinancieros como pueden ser productos de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, remesas, etc. Todos ellos adecuados a las características y necesidades de la población a la que van dirigidos. Como cualquiera de nosotros que vive en el primer mundo, las personas más desfavorecidas de cualquier país del tercer mundo necesitan líneas de crédito para mantener sus pequeños negocios, servicios de seguros para proteger su pequeño patrimonio, servicios de ahorro para equilibrar su consumo y tener un colchón cuando lleguen los momentos de más dificultad.

De la misma forma que el concepto se ha ampliado, pasando de los microcréditos a las microfinanzas, con el paso del tiempo han ido surgiendo nuevos actores dentro de la industria que ofrecen cada vez una mayor variedad de servicios microfinancieros. A medida que los clientes han ido demostrando que sí pueden y quieren ahorrar y lo hacen adecuadamente, que sí necesitan hipotecas para construir casas mejores y son capaces de devolverlas, que sí necesitan seguros para proteger sus propiedades y sus pequeños negocios contra cualquier acontecimiento negativo inesperado, las IMF han ido incrementando el número y la variedad de productos microfinancieros ofrecidos. Así, en la actualidad nos encontramos no sólo con una mayor variedad de productos ofrecidos, sino también con una mayor variedad de oferentes dentro del sector: ONG, cooperativas, grupos informales de autoayuda, uniones de crédito, oficinas de correo, bancos, cajas de ahorro, compañías de seguros, compañías de crédito y empresas dedicadas a las nuevas tecnologías que utilizan estas últimas para facilitar la prestación de los servicios microfinancieros (CGAP, 2009).

Los clientes del sector microfinanciero son aquellos que componen la base de la pirámide.

Figura 2.1. La pirámide de la pobreza



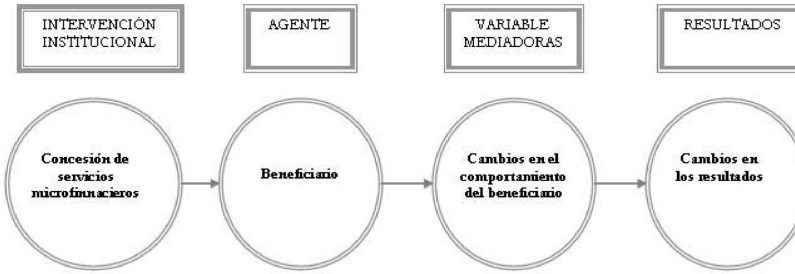
Fuente: Prahalad (2004)

Pero es importante darse cuenta, de que aunque todos los clientes del sector microfinanciero tienen la característica común de ser los más desfavorecidos y al margen de los sistemas económicos formales de sus países, también es cierto que estos 1.000 millones de personas son muy variadas entre ellas. Pertenecen a continentes distintos, países distintos, contextos dispares, religiones distintas, marcos institucionales –normas del juego- muy variados. Por ello se necesitan muchos productos, muy variados y sobre todo, muy adaptados al contexto socioeconómico donde se estén prestando.

Como se puede observar en la figura 2.2, la concesión de servicios microfinancieros por parte de una institución microfinanciera (o financiera) a una persona (beneficiario) provocará en primer lugar, que el beneficiario modifique su comportamiento, por ejemplo, que ponga en marcha una nueva microempresa, o que consolide la que ya tenía. A su vez, gracias a este cambio se espera que aumenten los ingresos del beneficiario. El incremento

(o reducción) de los ingresos de la microempresa aumentará (o disminuirá) los ingresos familiares, lo cual a su vez, llevará a una mayor (o menor) seguridad económica de la familia. La seguridad personal y el bienestar del beneficiario también se verán positivamente afectados, desde el momento en que dispone de una mayor seguridad económica personal. La mayor seguridad económica provocará cambios positivos en la seguridad alimentaria de la familia, los niveles educacionales a los que ahora podrán acceder, la mejora en su vivienda y en los sistemas sanitarios, o en relaciones más igualitarias de género. En definitiva, a encontrar mejores oportunidades económicas y sociales futuras para todos los miembros de dicha familia. Incluso, podría llegar a plantearse que estos cambios alcanzarían algún impacto positivo al modificar las relaciones y las estructuras sociales y políticas de la localidad o comunidad (Hulme, 1997).

Figura 2.2. ¿Cómo ayudan las microfinanzas a los más pobres?



Fuente: Elaboración propia a partir de Hulme, 1997

En definitiva, las microfinanzas pueden ayudar a los más pobres en los siguientes niveles:

- *A nivel individual.* Al incrementarse los ingresos y los ahorros, y al tener una mayor capacidad de control sobre los recursos, los beneficiaros serán menos vulnerables y podrán dejar atrás su supervivencia diaria para comenzar a planificar su futuro y equilibrar su consumo.

- *A nivel familiar o del hogar*, si gracias a los servicios microfinancieros mejora la alimentación, la salud o la educación de los componentes de la familia, o si por ejemplo, se pueden realizar mejoras en la vivienda para incrementar el nivel de bienestar de toda la familia.

- *A nivel comunitario*, si la comunidad se desarrolla económicamente a través de las actividades microempresariales puestas en marcha, las cuales proveen de bienes y servicios, atraen recursos y generan empleo.

- *A nivel institucional*, si la puesta en marcha de servicios microfinancieros llegan a tener algún impacto en el marco institucional de su país, región o localidad.

2.3. Instituciones microfinancieras: definición y tipología.

Por Institución Microfinanciera (IMF) podemos definir toda aquella institución que presta servicios microfinancieros a las capas más desfavorecidas de la sociedad con el objetivo de reducir la exclusión financiera e incrementar el bienestar de millones de personas pobres en todo el mundo.

Según el MIX Market[4], una de las principales fuentes de datos para el sector microfinanciero, las instituciones microfinancieras en todo el mundo pueden ser clasificadas en los siguientes grupos:

1. **Organizaciones no gubernamentales** (ONG) y otras organizaciones sin fines de lucro especializadas en programas de microcréditos. Dentro de este grupo, existen muy distintos tipos de instituciones, bien sea por su filosofía, cantidad y origen de los fondos o forma de gestión.

2. **Instituciones financieras,** dentro de las que a su vez se puede distinguir entre:

[4] El Mix Market es una plataforma web global de acceso libre que proporciona información a los agentes del sector y al público en general sobre: las IMF de todo el mundo, los fondos públicos y privados que invierten en microfinanzas, las redes microfinancieras, los calificadores y evaluadores externos, las empresas de asesoramiento y los organismos públicos. El objetivo del Mix Market Bulleting es desarrollar un mercado transparente de información y promover mayor inversión y flujos de información. Para más información véase www.mixmarket.org

a. **Las instituciones financieras reguladas** (o también graduadas).

b. **Las cooperativas de ahorro y crédito,** incluidas las mutualidades, redes postales, las cajas de ahorros, etc.

c. **Los bancos comerciales.**

d. Las instituciones financieras f**iliales de un banco comercial.**

Las *organizaciones no gubernamentale*s (ONG) son asociaciones sin fines de lucro, que surgen en el seno de la sociedad civil debido a motivaciones de carácter ético, político o religioso. Pueden constituirse jurídicamente como asociaciones o como fundaciones, y tanto en un caso como en el otro, estarán supeditadas a la legislación en el derecho civil. Su principal finalidad es la compensación social y la promoción económica. No están sujetas en su gestión financiera al Estado, ni a la regulación que rige las instituciones financieras formales. Ejecutan presupuestos sin retorno, es decir, no reembolsables. Dado que no poseen ánimo de lucro, estas instituciones no distribuyen beneficios, pero sí pueden realizar transacciones comerciales. Desde el punto de vista financiero, las ONG pueden conceder préstamos a sus beneficiarios como cualquier particular, pero no pueden captar recursos del público con el fin de prestarlos. Las ONG están basadas fundamentalmente en donaciones. Se trata de organizaciones que están muy cerca de la población beneficiaria.

Todas las características anteriores han provocado que muchas ONG carezcan de una estructura de propiedad claramente definida y de una política financiera dirigida hacia la sostenibilidad financiera.

Las instituciones financieras reguladas, son instituciones que en la mayoría de los casos proceden de ONG que, con el objetivo de tener acceso a la captación de depósitos de ahorros y conseguir la autosostenibilidad, han iniciado el proceso de transformación para constituirse en una institución financiera formal. Por este motivo, a estas instituciones también se las conoce con el nombre de Institución Financiera No Bancaria (IFNB).

Estas organizaciones se convierten en instituciones de préstamo especializadas. Su objetivo principal continúa siendo incrementar el acceso de los pobres a los servicios financieros. No obstante, su único propósito ya no es el desarrollo social. Estas organizaciones buscan combinar la promoción social con el objetivo de la autosuficiencia, el manejo financiero eficiente de las operaciones de préstamo y la ampliación de la oferta de los servicios microfinancieros a cada vez un mayor número de prestatarios.

Este cambio de orientación significa que la ONG deberá dejar de buscar simplemente la sustentabilidad financiera de las operaciones actuales, para comenzar a buscar los recursos necesarios para un mayor alcance. Es en este momento, cuando las ONG reconocen la insuficiencia de los fondos proporcionados vía donaciones y comienzan a crear vínculos con el sistema financiero (Rhyne y Otero, 1998). Esta evolución beneficia a los sectores más pobres de la sociedad. En primer lugar, porque posibilita una mayor disponibilidad de fondos, y en segundo lugar, porque les ofrece un nuevo instrumento para ahorrar.

Ahora bien, dado que estas instituciones pasan a estar reguladas por las autoridades financieras del país correspondiente, se encuentran sometidas a unos niveles de exigencia en cuanto a coeficientes de reservas, provisión para fallidos, y otros, muy superiores a cuando eran simplemente ONG.

Las *cooperativas de ahorro y crédito* son instituciones financieras cuyo «objetivo social es servir a las necesidades financieras de sus socios mediante el ejercicio de las actividades propias de las entidades de crédito, siendo el número de socios ilimitado, y alcanzando la responsabilidad de los mismos por las deudas sociales sólo el valor de sus aportaciones». Por lo tanto, las cooperativas de crédito pueden realizar las mismas operaciones que las otras entidades de crédito, pero poseen la limitación de atender preferentemente las necesidades de sus socios (Calvo *et al.*, 1999:328).

Las cooperativas de crédito son instituciones en cuya naturaleza se puede distinguir un doble carácter:

- Son sociedades cooperativas, y como tal, están organizadas y operan de acuerdo a los principios básicos de cooperación: no existen accionistas externos, los miembros son los propietarios de la institución, y cada miembro tiene derecho a un voto en la institución.

- Son entidades de depósito, instituciones financieras que proporcionan servicios de ahorro y de crédito.

Este doble carácter hará que estén sometidas tanto a la legislación vigente sobre cooperativas, como a la normativa que regula a las entidades de depósito. Son instituciones sustentables, financiadas a partir de los ahorros locales, por lo que no dependen de los subsidios externos. Los ahorros son la principal fuente de fondos para realizar los servicios de préstamo.

Los *bancos comerciales*. Tradicionalmente, los bancos comerciales no han operado en el ámbito de los microcréditos, es decir, no han estado dispuestos a prestar dinero a los sectores más pobres de la sociedad. Sin embargo, durante los últimos años, dado que ni los prestatarios informales, ni las organizaciones especializadas han sido capaces de cubrir la ingente necesidad de recursos que demandan los más desfavorecidos, se ha abierto un atractivo nicho de mercado para las instituciones bancarias formales. No obstante, puede afirmarse que, excepto en casos muy contados como es el caso del Banco Grameen, en términos generales, los bancos comerciales no son instituciones especializadas en microfinanzas. Los microcréditos no son el tipo de operaciones en los que la banca basa su negocio.

Las *filiales de los bancos comerciales* especializadas en microfinanzas son otro de los tipos de instituciones financieras que actualmente trabajan en el campo de los microcréditos. Algunas de las más conocidas son por ejemplo: la Filial Microempresa del Banco del Estado de Chile, Banefe del Banco Santander en Chile, FINADEV del Financial Bank en Benin o MicroBank de la Caixa en España.

Estas instituciones poseen una estructura administrativa completamente independiente. Políticas de préstamo y de personal propias, y sistemas de información autónomos, aunque lógicamente tendrán que reportar a su casa matriz.

En cuanto a las principales ventajas que estas instituciones poseen al trabajar en el campo de los microcréditos, se puede destacar la importancia de la independencia. Cuanto más especializada e independiente sea la unidad de microfinanzas, más fácil resultará adoptar las metodologías, los procesos y las políticas apropiadas. Asimismo, también será más fácil evitar la cultura de «no compromiso» del banco. En términos generales, se puede afirmar que esta independencia asegura un ambiente adecuado para desarrollar la actividad microfinanciera.

3. Segundo bloque de conceptos: pobreza, exclusión social y exclusión financiera

Maricruz Lacalle y Silvia Rico

Como se ha señalado anteriormente, el objetivo último de los microcréditos es la lucha contra la pobreza, mediante la reducción –incluso eliminación– de la exclusión financiera, permitiendo así la inclusión social y la mejora en el bienestar de millones de personas y familias en todo el mundo. En este apartado pasaremos a delimitar los conceptos de pobreza, exclusión social y exclusión financiera, que se encuentran en el origen de los microcréditos.

3.1. Pobreza

Tradicionalmente, la pobreza se ha asociado a la falta crónica de recursos materiales. Sin embargo, la pobreza no se puede explicar en base a un único factor. Hoy se reconoce que la pobreza es un fenómeno complejo y multidimensional. Para una primera aproximación a la definición de pobreza, recordemos las palabras del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), según el cual la pobreza se refiere a la incapacidad de las personas para vivir una vida digna (PNUD, 1997).

Si reflexionamos sobre la definición anterior, es fácil darse cuenta, de que para disponer de la capacidad para vivir una vida digna no sólo es necesario disponer de los recursos materiales suficientes para cubrir un consumo, abrigo y techo básicos. También es fundamental disponer de otros recursos no materiales como es el acceso a la educación y a la sanidad, disponer de servicios sociales básicos, tener acceso a la cultura, tener libertad para participar en la sociedad y en la política. Y en tercer lugar, también es necesario disponer de la capacidad para controlar la vida. Miles de seres humanos hoy en el mundo están privados de la capacidad de controlar sus propias vidas, lo que se refleja en una elevada vulnerabilidad y exposición al riesgo por parte de los mismos.

Por todos estos motivos, definir el concepto de pobreza es una tarea muy complicada. No todos los investigadores, ni todas las organizaciones internacionales coinciden a la hora de definirlo, y lógicamente, menos aún coincidirán

a la hora de su medición. A continuación, se ofrecen algunas de las principales definiciones realizadas por los organismos internacionales y los últimos datos aportados en función de los distintos enfoques manejados para su medición.

Según el Banco Mundial la pobreza es «aquella situación en la cual existe no sólo un bajo nivel de ingresos y de consumo, sino también de formación, salud y nutrición» (Banco Mundial, 2000:V).

En el informe «La voz de los pobres» (Naravan, 2000) una mujer pobre de la República de Moldova define la pobreza con las siguientes palabras: «La pobreza duele, se siente como una enfermedad. Ataca a las personas no sólo en lo material sino también en lo moral. Carcome la dignidad y lleva a la desesperación».

Según el PNUD, no debemos hablar de pobreza sino más bien de pobreza humana, siendo ésta la privación de opciones y oportunidades, de tener una vida larga y saludable, de poder acceder al conocimiento y alcanzar una vida decente (PNUD, 1997:17).

Según palabras de Debraj Ray: «No es fácil describir los horrores de la pobreza y todo lo que lleva aparejado: analfabetismo, desnutrición, mala salud y unas perspectivas absolutamente sombrías. La pobreza golpea no sólo la propia existencia. Al privar al ser humano de derecho a gozar de buena salud, recibir educación y disfrutar de un nivel de nutrición suficiente, también destruye sus aspiraciones, sus esperanzas y su goce del futuro» (Ray, 2002:239).

Por último, una de las visiones más amplias y profundas sobre el significado y contenido de la pobreza nos la ofrece el Premio Nobel Amartya Sen. Según las palabras de Sen, la pobreza es la falta de capacidades, entendiendo por tales, «las libertades fundamentales de las que disfruta una persona para llevar el tipo de vida que tiene razones para valorar. Desde esta perspectiva, la pobreza debe concebirse como la privación de capacidades básicas y no meramente como la falta de ingresos, que es el criterio habitual con el que se identifica la pobreza» (Sen, 2000:114).

Evidentemente, si no existe un único enfoque para definir el concepto de pobreza, tampoco existirá a la hora de su medición. Además, es fundamental darse cuenta de que la pobreza es un concepto relativo, tanto en términos espaciales como temporales. La pobreza depende de las circunstancias de cada país y región, y también depende del momento histórico. Precisamente por estos motivos, en todos los estudios sobre la pobreza, el concepto de umbral de pobreza es muy importante.

Se entiende por *umbral de pobreza* el nivel mínimo de renta, de consumo o, en términos más generales, de acceso a bienes y servicios, por debajo del cual se considera que los individuos son pobres. El umbral de pobreza representa «un nivel mínimo de participación económico aceptable en una determinada sociedad y en un determinado momento» (Ray 2002:240). Ahora bien ¿qué significa un nivel mínimo aceptable? Evidentemente, la respuesta dependerá de cada sociedad y del momento histórico en que nos encontremos. Así por ejemplo, en la India, el umbral de pobreza se ha trazado tradicionalmente utilizando estimaciones de los gastos necesarios para garantizar un consumo mínimo de calorías. En otras sociedades, se utiliza el salario mínimo legal vigente para estimar dicho umbral. En definitiva, no existe un criterio universal para medir la pobreza. Por lo general, se utilizan criterios relativos referidos al nivel medio de ingresos de un determinado territorio.

Aunque las organizaciones internacionales de desarrollo, entre ellas el Banco Mundial, apuestan por una definición global de pobreza como se ha mencionado más arriba, la realidad es que la gran mayoría de los estudios y las estadísticas, tanto internacionales como nacionales, que nos ofrecen datos sobre los niveles de pobreza en el mundo, miden este concepto basándose fundamentalmente en los niveles de ingresos. Partiendo de la base de que no existe un criterio universal para medir la pobreza, los últimos estudios y mediciones apuestan por establecer cuatro líneas o umbrales de pobreza: 1$/día, 1,45$/día, 2$/día y 2,50$/día.

La *pobreza absoluta* o extrema hace referencia a vivir con menos de 1$ al día[5], cuantía que proviene de calcular la mediana de los 15 umbrales de pobreza más bajos del mundo. Los umbrales superiores se han calculado con datos de los países de ingreso mediano-bajo.

Según los últimos datos del Banco Mundial (Chen y Ravallion, 2008), de los 6.200 millones de habitantes que existen en el planeta, un poco menos de la mitad (3.084 millones) vive con menos de 2,5 dólares al día, y una séptima parte (876 millones) viven en la pobreza extrema, con menos de 1 dólar al día. Si bien es cierto que la proporción de población que vive con menos de 1 dólar al día se ha reducido durante las últimas tres décadas desde el 28,4% en 1987 al 21,1% en 2001 y al 14% en 2005 (porcentajes que incluyen el crecimiento de la población), la cantidad absoluta de pobres que vive con menos de 2 dólares

[5] Medido en Paridad del Poder Adquisitivo (PPA) y en precios internacionales de 2005.

se ha mantenido estable durante todos estos años en los 2.500 millones de personas, y más aún, la cantidad absoluta de pobres que vive con menos de 2,5 dólares, también en este mismo periodo, se ha incrementado desde los 2.700 a los 3.084 millones de personas (véase Tabla 3.1).

Tabla 3.1. Número de personas en el mundo viviendo en pobreza

	1981	1987	1993	1999	2005
Nº de personas que viven con menos de 1$/día (en millones)	1.515	1.227	1.237	1.145	876
Nº de personas que viven con menos de 2$/día (en millones)	2.535	2.639	2.821	2.872	2.561
Nº de personas que viven con menos de 2,5$/día (en millones)	2.731	2.944	3.176	3.316	3.084

Fuente: Chen y Ravallion, 2008

Los datos anteriores confirman que todavía hoy siguen existiendo en el mundo niveles de pobreza extrema denunciables. Esta cantidad se concentra principalmente en poblaciones que habitan las regiones de América Latina, Asia y África Subsahariana. Se trata de personas que llevan una vida denigrante por las enfermedades, el analfabetismo, la malnutrición y la miseria.

En el contexto de los países de la Unión Europea, el criterio más comúnmente admitido para medir la pobreza es mediante la noción de pobreza relativa, según la cual se consideran pobres todas aquellas familias y personas cuya renta media anual se sitúa por debajo del umbral del 60% de la mediana de la renta disponible ajustada según el tamaño de la familia y después de transferencias sociales en el conjunto del Estado. De acuerdo a este indicador, en el año 2005, el 15% de la población de los veinticinco países que configuran la Unión Europea se situaba por debajo del umbral de pobreza establecido en los 8.831 euros anuales (Eurostat, 2008).

Concretamente en nuestro país, según Eurostat (2008) el 19 por ciento de la población vivía en el año 2005 en riesgo de pobreza, estableciendo el umbral en los 6.347 euros anuales. Por otro lado, según la Fundación FOESSA (EDIS *et al.*, 1998) el 19,4 por ciento de los hogares españoles (o dicho de otro modo, 8,5 millones de personas) se situaba por debajo del umbral de la pobreza en dicho año.

3.2. Exclusión social

De acuerdo a la definición de varios autores (EDIS et al., 1998; Cáritas Europa, 2004; Estivil *et al,* 2004; Arriba, 2002) la e*xclusión social* consiste en un concepto de amplio alcance que hace referencia al acceso restringido, con cierto grado de permanencia en el tiempo, a los derechos sociales, como el derecho a un estándar de vida digno, o más concretamente, el derecho al trabajo, a la vivienda, a un sistema sanitario, a la educación, a los recursos financieros o a la vida social y participación política, y todo ello, por la manera en que los servicios sociales están organizados o por la vulnerabilidad de la situación económica, social y política de determinados ciudadanos. El resultado es que las personas excluidas socialmente se sienten al margen de la sociedad, no se consideran plenamente ciudadanos. Se trata por lo tanto, de una degradación de las relaciones sociales, y una pérdida de identidad o de la capacidad de los individuos de controlar su medio social, cultural o físico (Subirats, 2004).

El concepto de exclusión social es relativamente reciente. Las primeras referencias las encontramos en la literatura francesa de la década de los setenta. Sin embargo, su uso no se generalizó hasta la década de los noventa. Así, en la cumbre de Lisboa y Feira de marzo de 2000, se hicieron oficiales las primeras políticas públicas europeas para luchar contra la exclusión social. Hasta ese momento, el concepto que se había venido utilizando para designar situaciones de exclusión era el término pobreza. Sin embargo, estos dos conceptos no son sinónimos. Es cierto que detrás de la gran mayoría de excluidos sociales existe una importante falta de recursos materiales. No obstante, es importante apuntar y reconocer que no toda exclusión social es fruto de la falta de este tipo de recursos.

3.3. Exclusión financiera

La exclusión financiera –causa y efecto de la exclusión social–, hace referencia a la imposibilidad, incapacidad o falta de acceso a los productos y servicios financieros más elementales, como pueden ser cuentas de ahorro, medios de pago, créditos o seguros (García, 2005; Comisión Europea, 2008). Afecta a aquellas personas que la banca comercial tradicional no puede atender por carecer de avales, nóminas o porque requieren operaciones de tan pequeña cuantía que les convierten en clientes poco rentables para la banca (Ferrandis, 2006). La exclusión financiera está estrechamente ligada a la exclusión social ya que «los grupos sociales que no pueden acceder a los servicios

financieros tampoco pueden, por regla general, obtener otro tipo de consideración social, por lo que la exclusión financiera se convierte en un elemento potenciador de otras clases de exclusión social» (Gardener, Molyneux, Carbó Valverde, 2005:13). Concretamente, la Comisión Europea define la exclusión financiera como «el proceso por el que las personas encuentran dificultades para acceder y/o utilizar los productos y servicios financieros en el mercado formal conforme a sus necesidades y que les permiten llevar una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen» (Comisión Europea, 2008, p. 9). En definitiva, y en palabras de García (2006), la exclusión financiera conlleva el no poder ejercer una ciudadanía social o económica, entendida ésta como aquella que incorpora los derechos socioeconómicos, una cierta seguridad para vivir y unos niveles mínimos (Rico, 2009).

Esta falta de acceso puede venir provocada por la imposibilidad física de acceder a una entidad financiera (cuando no existen sucursales cerca de la población porque el sistema financiero nacional no esté suficientemente desarrollado), o por la incapacidad personal para acceder a una de estas entidades financieras formales (cuando la persona no posee los requisitos que el sistema financiero formal solicita a sus potenciales clientes). En algunos casos, la exclusión financiera incorpora un matiz psicológico o de vulnerabilidad que sugiere que son las propias personas las que se infravaloran por una falta de educación y no se sienten con capacidad para entrar en un banco. Se sienten cohibidas e imposibilitadas a acceder al sistema financiero formal.

En general, se puede distinguir entre la *exclusión financiera parcial*, que hace referencia a la posibilidad de acceder a ciertos productos financieros como tarjetas de débito o cuentas bancarias, pero no a un préstamo bancario, y la *exclusión financiera total,* que hace referencia a la imposibilidad de acceder a cualquier producto o servicio financiero, teniendo como única salida los servicios financieros informales –los usureros–.

En este último caso, el resultado es la falta total de recursos para el crédito, el ahorro, los seguros, las remesas y los medios de pago diferentes al dinero en efectivo. Se trata de una situación en que la persona no tiene posibilidades de crecimiento ni de desarrollo. La exclusión financiera es, por tanto, el primer escalón para la exclusión social.

En numerosos países, el sistema financiero formal no provee sus servicios a importantes volúmenes de población –lógicamente, a los segmentos

más pobres o de bajos ingresos–, lo cual afecta muy negativamente al proceso de crecimiento y desarrollo de dichos países. Este fenómeno se observa tanto en los países en vías de desarrollo como en los países más avanzados. Ahora bien, en la mayoría de los países no se recopilan indicadores estadísticos para medir la exclusión o inclusión financiera y su evolución en el tiempo. Para ello se requieren estudios en profundidad y costosos de los hogares con el fin de realizar un inventario inicial, e ir complementándolo con recopilaciones periódicas (Banco Mundial, 2005). No obstante, como parte de las actividades del Año Internacional del Microcrédito, el Banco Mundial inició un esfuerzo multilateral para ayudar a desarrollar un marco para la compilación de dichos datos y ha propuesto un conjunto mínimo de conceptos claves que las encuestas de los hogares deben intentar medir sobre el uso de los servicios financieros. Concretamente, el Banco Mundial (2005) ha enumerado los siguientes conceptos sobre los que establecer indicadores de inclusión financiera comparables entre países:

- La extensión en el uso de los productos y servicios financieros por parte de diferentes segmentos de la economía.
- Los precios, los márgenes de intermediación y las comisiones aplicadas.
- Las barreras percibidas por los no usuarios de productos y servicios financieros tales como los costes de espera, la distancia a las sucursales, los sobornos, la documentación exigida, la falta de respeto de los empleados, entre otros.
- La densidad y distribución de la red de puntos de acceso (sucursales, cajeros automáticos, entre otros).
- La existencia de un marco legislativo e institucional adecuado que contemple, entre otras medidas, una ley contra la usura, una reglamentación prudente adaptada al microcrédito o una central de riesgos.
- Los productos y servicios contratados: cuentas de ahorros, tarjetas de pago, créditos y seguros.
- Los tipos de proveedores utilizados, distinguiendo entre el uso de las nuevas tecnologías, la banca formal o los intermediarios informales.

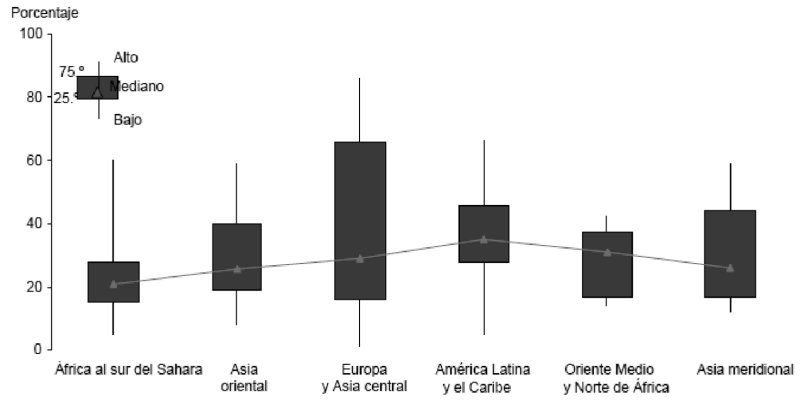
Fruto de esta iniciativa se han iniciado en varios países en vías de desarrollo encuestas a hogares que recogen estos indicadores para medir la

inclusión o la exclusión financiera[6]. A partir de las investigaciones puestas en marcha, en el año 2008, el Banco Mundial editó el relevante y exhaustivo informe *Finance for all? Policies and Piltfalls in Expanding Access* en el que se presentan los indicadores anteriormente señalados, sus condicionantes y su impacto en el crecimiento económico y en la reducción de la pobreza, y se analiza el papel de los gobiernos en el fomento de la inclusión financiera.

Según dicho informe, entre el 50 y el 80 por ciento de las personas adultas en los países en vías de desarrollo tienen un acceso inadecuado a los recursos financieros. Por el contrario, en los países más avanzados, más del 80 por ciento de los hogares tiene una cuenta en una institución financiera. En el siguiente diagrama de cajas se ofrece la proporción de hogares que tiene una cuenta en una institución financiera por regiones. Las cajas muestran el rango donde se concentra el 50 por ciento central de los datos por país en cada región; las líneas perpendiculares indican los valores máximos y mínimos de la distribución que no se consideran anómalos; y el triángulo dentro de cada caja marca la posición de la mediana. En este sentido, se observa que el mayor porcentaje de hogares con cuenta bancaria se halla en la región Europa y Asia Central, donde existen países en los que más del 80 por ciento de la población dispone de una cuenta bancaria. Por el contrario, en la región Oriente Medio y Norte de África existen países en los que como máximo en torno al 40 por ciento de la población dispone una cuenta bancaria. Europa y Asia Central es la región donde existe una mayor dispersión en cuanto al porcentaje de hogares que disponen de una cuenta bancaria, situándose el 50 por ciento central de los datos nacionales en un intervalo entre el 15 al 65 por ciento. Por el contrario, en la región de África Subsahariana, la dispersión es mucho menor, situándose el 50 por ciento central de los datos nacionales entre el 25 y el 30 por ciento, aproximadamente. Por último, a partir de los valores de las medianas se puede afirmar que en la mayoría de los países en vías de desarrollo menos del 40 por ciento de la población tiene acceso a una cuenta bancaria (Rico, 2009).

[6] En el caso de Europa, el Eurobarómetro incluye preguntas de acceso a recursos financieros en sus encuestas periódicas a los hogares. Recientemente, la Comisión Europea (2008) ha elaborado el informe *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion* a partir de un análisis de los datos del Eurobarómetro.

Figura 3.1. Proporción de hogares que tienen una cuenta en una institución financiera por regiones

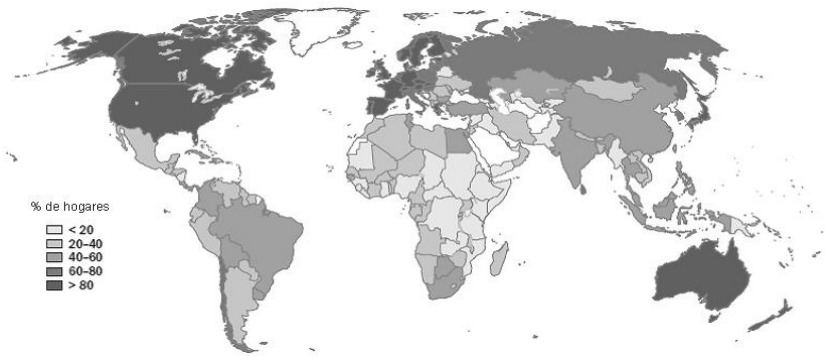


Nota: El gráfico muestra los mayores y menores porcentajes nacionales, así como la mediana y los cuartiles para los países en cada región.

Fuente: Banco Mundial (2008, p.5) a partir de Honohan (2006).

De una forma más visual, el informe recoge en este mapa la exclusión financiera en el mundo, donde se observa que ésta afecta menos en los países avanzados.

Figura 3.4. Proporción de hogares que tienen una cuenta en una institución financiera por países



Fuente: Banco Mundial (2008, p.35)

Otras fuentes estadísticas relevantes en la literatura académica para cuantificar la exclusión financiera son las siguientes:

- El CGAP cifra en tres mil millones, el número de pobres en el mundo que buscan acceso a servicios financieros básicos para mejorar sus precarias condiciones de vidas, por lo que deben recurrir a los servicios informales (Helms, 2006).

- En la UE-15, la exclusión financiera, definida como la falta de acceso a una cuenta bancaria, se estimaba, a finales del año 2003, en un 10 por ciento de la población mayor de 18 años (Comisión Europea, 2008). En relación a la falta de acceso al crédito, este porcentaje se eleva al 40 por ciento de los adultos (Comisión Europea, 2008). En el contexto europeo, los colectivos más vulnerables a la exclusión financiera son los individuos con ingresos bajos, los parados, los hogares monoparentales, los discapacitados, los jóvenes, los residentes en zonas deprimidas, las personas sobre-endeudadas y los inmigrantes (Comisión Europea, 2008).

- Según la Encuesta de Finanzas de los Consumidores de 1998, patrocinada por la Junta de Gobernadores del Sistema Federal de Reservas de Estados Unidos, por aquel entonces el 9,5 por ciento de las familias estadounidenses no contaba con ningún tipo de cuenta (cuenta corriente o cartilla de ahorro) (Gardener, Molyneux y Carbó Valverde, 2005).

- El informe pionero de la Fundación Joseph Rowntree sobre exclusión financiera elaborado por los autores Kempson y Whyley (1999) para el Reino Unido, estimaba que, a finales del siglo XX, el 7 por ciento del total de las familias británicas no utilizaba ningún producto financiero y un 20 por ciento disponía únicamente de uno o dos productos financieros.

- Además, otro estudio de la Autoridad de Servicios Financieros del Reino Unido del año 2000, apunta a que el 29 por ciento de los adultos no tiene acceso al crédito por parte de proveedores reconocidos (Gardener, Molyneux y Carbó Valverde, 2005).

4. Tercer bloque de conceptos: tipo de interés, autosuficiencia operativa, autosuficiencia financiera, alcance y escala

Javier Márquez y Silvia Rico

4.1. Tipo de interés

4.1.1. Significado y algunos conceptos previos

Según la Real Academia de la Lengua (RAE, 2005), por *interés* se entiende «provecho, utilidad, ganancia» con una tercera acepción más explícita: «Lucro producido por el capital».

El dinero cuesta dinero. «Salvo excepciones, el dinero ajeno tiene un precio y ese precio son los intereses» (Muñoz Orcera, 2008: 310). Cuando hablamos de intereses en un préstamo, nos referimos al importe añadido que hay que devolver junto con el principal prestado y que supone, en definitiva, el coste de disfrutar de dicho préstamo. El interés de un préstamo se calcula en función del importe pendiente de devolver (capital), del tipo de interés aplicable y del tiempo transcurrido. Se calcula según la siguiente fórmula (1):

$$I = C \times i \times t$$

[1]

Siendo:

I: Intereses del préstamo;

C: Capital pendiente de desembolsar;

i: Tipo de interés;

t: Tiempo transcurrido.

El tipo de interés es la tasa de crecimiento del capital prestado, expresado en porcentaje y con una referencia temporal anual. Cuando una persona (el prestamista) presta un capital a otra (el prestatario), el tipo de interés es el porcentaje de variación del capital que tiene que devolver el prestatario al finalizar

el tiempo estipulado. Si por ejemplo, el préstamo es de 100 euros y al cabo de un año hay que devolver 110 euros, los intereses del préstamo son 10 euros y el tipo de interés, en este caso, sería del 10% anual.

Cuando el periodo de tiempo del préstamo es diferente al año, es preciso ajustar el tipo de interés por dicha referencia temporal. Así, siguiendo con el ejemplo anterior, si se recibe un préstamo de 100 euros al 10% de intereses cuya devolución es a 6 meses, al finalizar dicho periodo se deberá devolver 100 euros del principal más 5 euros de intereses (10% x 100 euros x 6/12 meses ó ½ año).

La fórmula [1] anterior también se puede expresar relacionando el importe inicial prestado (valor inicial del préstamo, en nuestro ejemplo 100) con el importe del pago (en nuestro ejemplo 110), que es la suma de la devolución o amortización del principal (100), más el importe de los intereses pagados (10)[7]:

$$Vf = Vi + I$$

$$Vf = Vi + Vi \times i \times t$$

Siendo t = 1 año; Vi= Valor inicial y Vf= Valor final del préstamo

$$Vf = Vi \times (1 + i) \qquad [2]$$

De esta forma, si sabemos el importe inicial del préstamo y el tipo de interés, podemos calcular el importe final del mismo, es decir, el importe del pago. Por otro lado, si tenemos el importe inicial y el importe del pago, se puede obtener fácilmente el tipo de interés que se ha aplicado.

El pago del préstamo se puede realizar de una vez, al final del periodo, o en sucesivos pagos durante toda la vida de vigencia del contrato. En este caso, el cálculo de los intereses correspondientes a cada amortización, debe realizarse **exclusivamente sobre la parte de principal pendiente de desembolsar.** Así, por ejemplo, supongamos que en el ejemplo anterior, en lugar de devol-

[7] A partir de ahora, se denominará «pago» a la suma del principal más los intereses pagados en cada momento. Como luego se verá, este pago se puede realizar mensualmente, trimestralmente, anualmente, etc.

ver 110 al final, se decide devolver el préstamo semestralmente, amortizando cada vez 50 de capital más los intereses correspondientes, que se calculan de la siguiente forma:

- En el primer pago, 100 x 10% x ½ = 5
- En el segundo pago, 50 x 10% x ½ = 2,5

Luego el primer pago del préstamo será de 55 a los seis meses de recibir el préstamo y el segundo de 52,5. Si la devolución de principal e intereses se produjera trimestralmente, el pago de cada cuota sería de 25 de principal, más los intereses calculados en función del capital pendiente de desembolsar: 100 en el primer pago, 75 en el segundo, 50 en el tercero y 25 en el último:

- En el primer pago, 100 x 10% x ¼ = 2,5
- En el segundo pago, 75 x 10% x ¼ = 1,875
- En el tercer pago, 50 x 10% x ¼ = 1,25
- En el cuarto pago, 25 x 10% x ¼ = 0,625

En este caso, la fórmula [2] se complica porque se producen varios pagos. Si se dispone del valor inicial del préstamo (en nuestro caso, 100) y de la serie de pagos (en este caso 27,5; 26,875; 26,25; y 25,625), se podría obtener el tipo de interés aplicable a la operación mediante la llamada tasa interna de retorno (TIR) o tasa de interés efectiva[8].

Nótese cómo al ir amortizando parte del principal, los intereses que corresponden a cada pago son cada vez menores. Es decir, a medida que pasa el tiempo, los intereses correspondientes a cada pago van decreciendo. Por ello, no sería admisible una amortización del préstamo tal que se calculen los intereses al principio y se paguen linealmente a lo largo de la vida del préstamo.

En la práctica existen tres formas de amortizar un préstamo:

[8] No es objetivo de este cuaderno profundizar en la metodología aplicable a los préstamos mediante las llamadas matemáticas financieras. Hoy en día, estos cálculos se obtienen fácilmente gracias a diferentes programas informáticos y hojas de cálculo.

I. Sistema americano. Se amortiza todo el principal en un solo desembolso al finalizar el tiempo estipulado, pagándose solo intereses de forma periódica según se haya convenido en el contrato. Este método se suele utilizar en la amortización de la deuda pública. Supongamos un préstamo de 100 euros al 10% de intereses que se amortiza según este método con pago de los intereses trimestralmente. El cuadro de amortización del préstamo sería el siguiente:

Tabla 4.1. Cuadro de amortización sistema americano

	Principal	Intereses	Pago	Pendiente
Inicial				100,00
1er trimestre	---	(2,50)	(2,50)	100,00
2º trimestre	---	(2,50)	(2,50)	100,00
3er trimestre	---	(2,50)	(2,50)	100,00
4º trimestre	(100,00)	(2,50)	(102,50)	---

Fuente: Elaboración propia

II. Sistema italiano. Se devuelve el principal de forma constante. El pago es cada vez más pequeño. Así, supongamos un préstamo de 100 al 10% con pago trimestral de principal e intereses según este método. En este caso, se devuelve el principal a razón de 25 euros cada trimestre más los intereses. Es un sistema poco utilizado en el mercado financiero, más propio de los préstamos entre PYMES. Su cuadro de amortización sería el siguiente:

Tabla 4.2. Cuadro de amortización sistema italiano

	Principal	Intereses	Pago	Pendiente
Inicial				100,00
1er trimestre	(25,00)	(2,50)	(27,50)	75,00
2º trimestre	(25,00)	(1,88)	(26,88)	50,00
3er trimestre	(25,00)	(1,25)	(26,25)	25,00
4º trimestre	(25,00)	(0,63)	(25,63)	---

Fuente: Elaboración propia

III. Sistema francés. Se calculan pagos constantes de principal e intereses mediante la aplicación de las matemáticas financieras. Los intereses se calculan

como un porcentaje del capital pendiente de desembolsar. Este sistema es considerado el más apropiado para el cálculo de los intereses. Se trata del método más utilizado en los mercados financieros y el ejemplo más representativo es una hipoteca. Supongamos que el préstamo anterior de 100 euros al 10% se devuelve trimestralmente mediante el sistema francés. El cuadro de amortización sería el siguiente[9]:

Tabla 4.3. Cuadro de amortización sistema francés

	Principal	Intereses	Pago	Pendiente
Inicial				100,00
1er trimestre	(24,08)	(2,50)	(26,58)	75,92
2º trimestre	(24,68)	(1,90)	(26,58)	51,23
3er trimestre	(25,30)	(1,28)	(26,58)	25,93
4º trimestre	(25,93)	(0,65)	(26,58)	---

Fuente: Elaboración propia

De esta forma al principio se amortiza menos principal que al final y cada vez se pagan menos intereses. Este sistema -también conocido como sistema de balance decreciente *(declining balance method)*- es el más utilizado por las IMF.

Muchas IMF también utilizan un cuarto sistema denominado **lineal.** Sería el modelo en el que el importe total de intereses se calcula sobre el valor inicial del préstamo, y se reparten linealmente en función de los pagos del mismo. Este método no es correcto, pues el tipo de interés efectivo se eleva muy por encima del tipo nominal. En nuestro ejemplo, si el valor inicial del préstamo es de 100 euros, los intereses serían de 10 euros, calculados sobre el valor inicial, que repartidos en cuatro pagos, dan 2,5 euros cada vez (frente al total de intereses de 6,33 euros aplicando el sistema francés). El importe de cada pago sería de 27,5 euros. En este caso, y si se calculara el tipo de interés efectivo de la operación, la tasa sería muy superior al 10% antes comentada. En realidad sería del 16,65%.

[9] Igual que ocurriera anteriormente con el tipo de interés efectivo, no es objetivo de este cuaderno explicar la metodología matemática para el cálculo de los pagos constantes en el caso de la amortización según el sistema francés. El cálculo se puede hacer fácilmente utilizando calculadoras financieras y programas informáticos como las hojas de cálculo.

Para incrementar sus ingresos, algunas IMF optan por cambiar del método francés al lineal en lugar de aumentar el tipo de interés nominal. En ocasiones esto está motivado por la existencia de leyes antiusura que no permiten a las IMF elevar sus tipos de interés por encima de un máximo que no es lo suficientemente elevado para que puedan cubrir sus costes (Ledgerwood, 1999).

4.1.2. Factores que determinan el tipo de interés

El tipo de interés de los préstamos no es igual en todos los países ni para todas las personas. Depende de muchos factores macroeconómicos, entre los que destacamos la inflación del país, el nivel de renta o el riesgo del tipo de cambio del país[10]. Pero también, depende de factores personales del prestatario, como el riesgo o la confianza de que éste pueda devolver el capital prestado.

Las entidades financieras establecen el tipo de interés de los préstamos, tomando como referencia el tipo oficial de cada país y añadiéndole una prima por la situación personal del prestatario, de su patrimonio y de la operación que pretende financiar con la obtención de dicho préstamo.

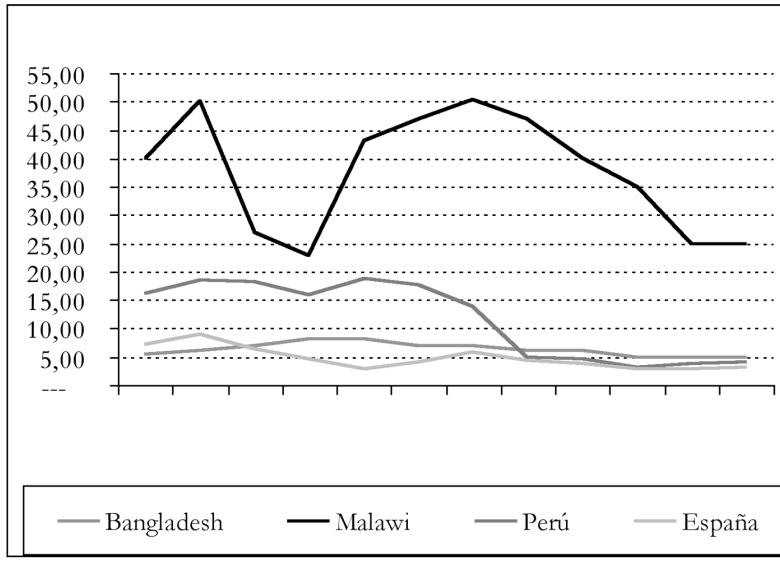
A su vez, el tipo oficial, también llamado de descuento, es diferente en cada país y depende de su situación macroeconómica. Un país más estable en términos de renta, inflación o divisa, en principio tendría un tipo de interés más bajo que un país con una situación económica más inestable.

Como muestra el gráfico 4.1 a continuación, el tipo de interés en España ha sido, durante los años estudiados, inferior al del resto de los países, con alguna excepción puntual. Una persona que solicitara un préstamo en España tendría que devolver, al finalizar el mismo, el principal más los intereses, que durante este tiempo ha rondado el 5%. En Malawi, en esos mismos años, los intereses que habría pagado un malawiano habrían sido del 25% al 50%, según el año. Si realizamos el análisis suponiendo que los intereses se van acumulando año tras año, el resultado es aún más aterrador: un español que solicitara un préstamo en 1994 de 100 euros, si duran-

[10] Un análisis en profundidad de la influencia del tipo de cambio de la divisa en los tipos de interés de los préstamos desbordaría los objetivos marcados en este cuaderno. Por otro lado, el destinatario final de los microcréditos («los más pobres entre los pobres») no se ven afectados directamente por una devaluación de su moneda, pues no tienen inversiones en otras divisas ni otros mercados. La influencia de la devaluación de su divisa vendrá indirectamente a través de otro factor, la inflación, que sí se analiza en este trabajo.

te estos años no hubiera amortizado capital ni pagado intereses, en 2005 tendría que devolver 169 euros; mientras que el malawiano 3.593 unidades monetarias de su moneda local[11], alguien de Bangladesh 198 unidades y un peruano 353 unidades.

Gráfico 4.1. Evolución de los tipos de interés de descuento en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI 2009, (Versión en Cd Rom)

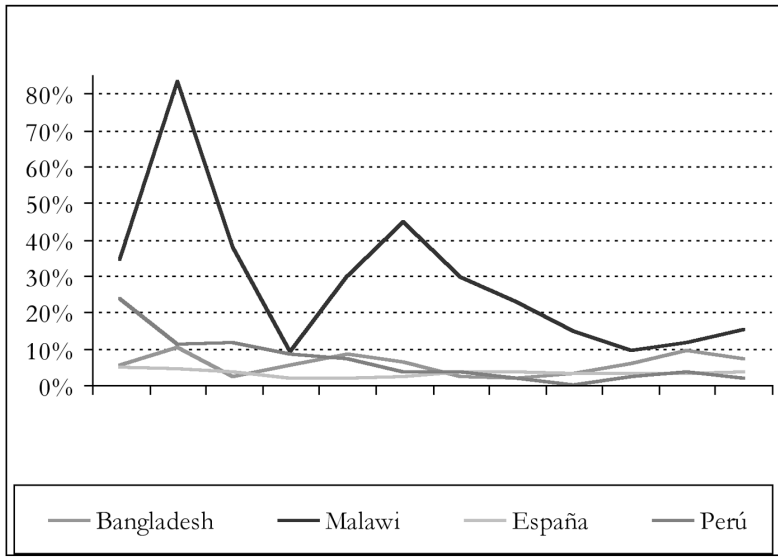
El tipo de interés está vinculado a la inflación[12] que sufre cada país. Cuanto mayor sea la inflación de un país, mayor será la variación del precio de los bienes y servicios, por lo que, tanto mayor será la inestabilidad del país y la dificultad para sus habitantes de adquirir bienes.

[11] Para realizar estos cálculos se ha utilizado el llamado interés compuesto que parte de la base de que los intereses no se pagan y se van acumulando junto al principal hasta su efectivo pago.

[12] Recordemos que existe inflación cuando el nivel general de precios aumenta de manera continuada en el tiempo. Así por ejemplo, si una cesta de bienes y servicios cuesta hoy 100 euros y dentro de un año, la misma cesta cuesta 110 euros, se puede afirmar que la inflación es del 10%.

Tal como indica el gráfico 4.2, España ha gozado durante el período 1994-2005 de cierta estabilidad en el comportamiento del precio de sus bienes y servicios mientras que países como Malawi han experimentado variaciones importantes en su inflación (alcanzando cifras de hasta el 83% en 1995), lo que les hizo perder mucho poder adquisitivo. La inflación acumulada durante estos años, también ofrece resultados diferentes según los países. La cesta de bienes utilizada para calcular el Índice de Precios de Consumo, que costaba 100 euros en 1994 en España, costaba 140 euros en 2005, mientras que en Bangladesh costaba 182 unidades de su moneda local, en Perú 171 unidades y en Malawi 1.330 unidades.

Gráfico 4.2. Evolución de la tasa de inflación en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005)



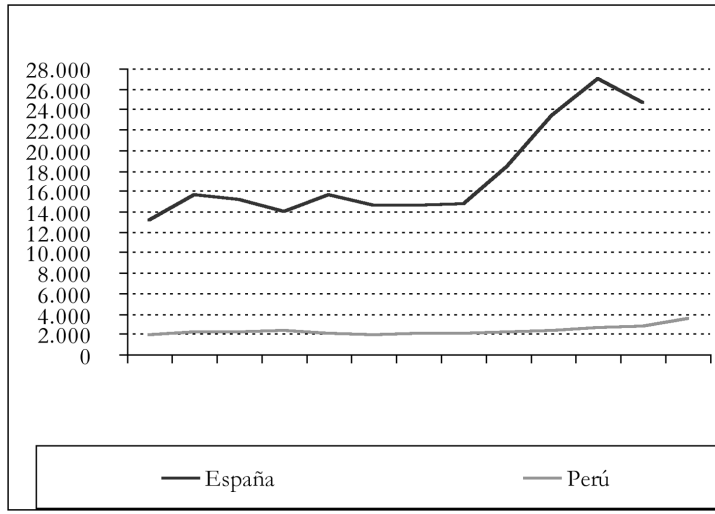
Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI 2009 (Versión en Cd Rom)

Una elevada tasa de inflación o un elevado tipo de interés de los préstamos no indica una pérdida de poder adquisitivo si ésta viene acompañada de un incremento en el sueldo o renta de los habitantes de un país medida en su moneda nacional. Una persona que gana hoy 100, puede adquirir un bien cuyo precio es de 100. Si al cabo de un año, dicho bien tiene un precio de 160,

debería ganar 160 para poder adquirir el mismo bien al que antes tenía acceso. Es decir, si la inflación es del 60%, el incremento de su salario o renta en dicha moneda debería ser igual. De igual manera, desde el punto de vista del préstamo, una persona que solicita un préstamo de 100, podrá devolver al cabo de un año 160 (tipo de interés 60%) si con esas 100 ha obtenido una renta o ha ganado un salario de 160 (crecimiento de su renta del 60%).

Teniendo en cuenta que no disponemos de la información relativa al crecimiento de los salarios en los cuatro países considerados, utilizaremos en su lugar la renta per cápita. Los gráficos 4.3 y 4.4, muestran la evolución de la renta per cápita en USD (dólares) en dichos países durante 1994-2005[13].

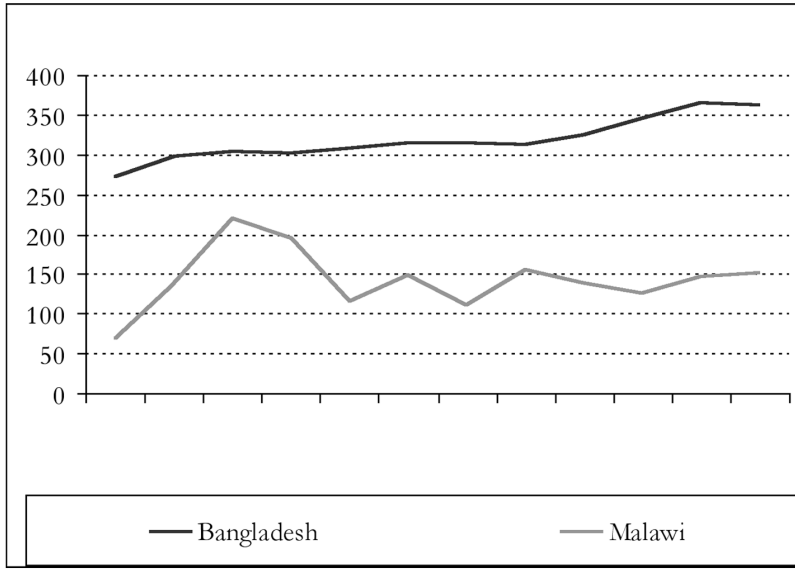
Gráfico 4.3. Variación de la renta per cápita en España y Perú en miles de USD (1994-2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI 2009 (Versión en Cd Rom)

[13] Debido a la enorme diferencia observada entre los países estudiados (la *renta per cápita* en España y en Perú es de miles de dólares, mientras que en Bangladesh y en Malawi es de cientos de dólares), se ha optado por presentar la información en dos gráficos diferentes, para ver mejor las diferentes escalas.

Gráfico 4.4. Variación de la renta per cápita en Bangladesh y Malawi en USD (1994-2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI 2009 (Versión en Cd Rom)

Como se puede apreciar, España ha experimentado una evolución muy positiva de su renta per cápita alcanzando los 27.000 dólares (en adelante USD) en 2004. Perú ha sufrido pocos cambios pasando de poco más de 2.000 USD a cerca de 4.000. El peor comportamiento lo presenta Malawi, tanto en valor absoluto (una renta per cápita inferior a 150 dólares en la mayoría de los años estudiados) como en la evolución del mismo. Si, como en el caso del tipo de interés y de la inflación, observamos el comportamiento acumulado de esta variable, se puede apreciar como, si la renta per cápita de España en 1994 era de 100 euros, en 2005 era de 202 euros, mientras que en Perú era de 228 unidades de su moneda local, en Bangladesh de 220 unidades y en Malawi de 1.761 unidades.

Muchos son los economistas que defienden la llamada *Teoría de la paridad del poder adquisitivo*, según la cual existe una triple vinculación entre los tipos de interés de un país, el tipo de cambio de su moneda y la inflación de su economía, de

forma que, a largo plazo, las variaciones monetarias no deben tener ningún efecto sobre los precios relativos de un país. Una disminución del poder adquisitivo de la moneda nacional (incremento del nivel de precios interno, es decir, inflación), estará asociada a una depreciación de la moneda en el mercado de divisas. Además, la diferencia entre los tipos de interés de dos países, será igual a la diferencia entre las tasas de inflación esperadas en ambos países (Krugman y Obstfeld 2001; Dornbusch y Fischer 1991; Belzunegui, Barerizo y Padilla 1992).

Así, por ejemplo, supongamos que en un año, 1 euro = 100 Kwatchas malawianas (moneda en Malawi). Supongamos, además, que tanto en España como en Malawi se puede comprar un bien determinado (por ejemplo un refresco) por 1 euro ó por 100 Kwatchas. Si al cabo de un año, en España la inflación es del 3% y en Malawi del 50%, dicho bien costaría 1,03 euros en España y 150 kwatchas en Malawi. En estas circunstancias, según la teoría de la paridad antes expuesta, el cambio de divisa debería ser de 1,03 euros = 150 Kwatchas, luego 1 euro = 145,63 Kwatchas. Dado que el tipo de interés está en función de ambas variables, en España estaría próximo al 3%, mientras que en Malawi del 50%. En el mismo sentido, el crecimiento de la renta per cápita en España (calculado en euros) también debería estar alrededor del 3%, y en Malawi (calculado en Kwatchas) del 50%.

No obstante, si observamos el caso real de los cuatro países estudiados (representados en el gráfico 4.5), podemos llegar a las siguientes conclusiones:

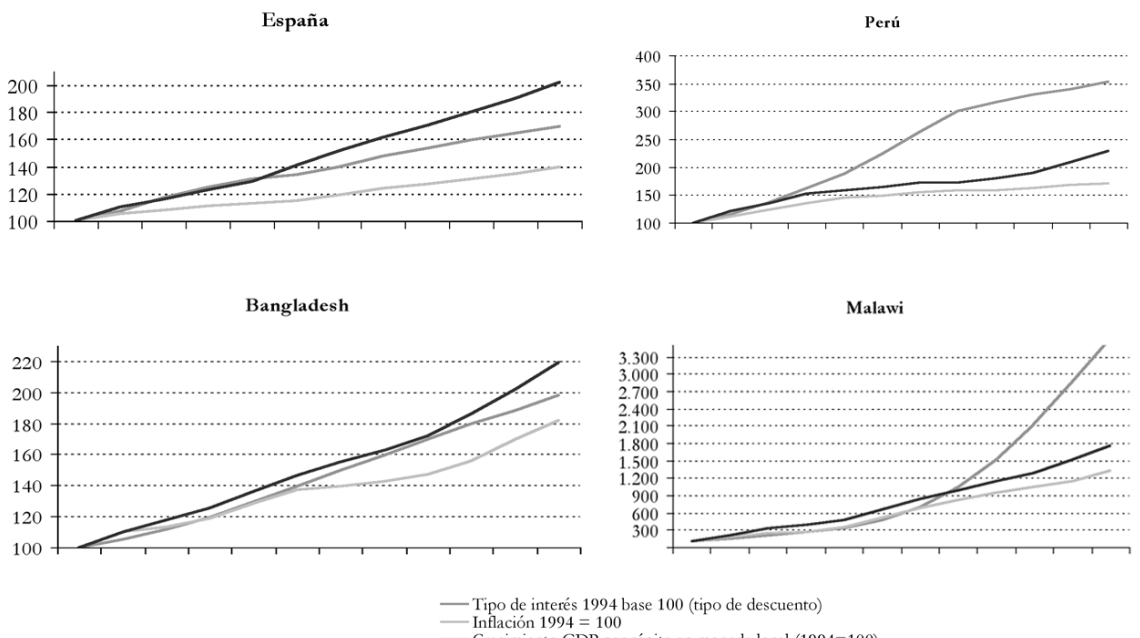
1. En España un ciudadano medio cuya renta fuera de 100 euros en 1994, ganaba 202 euros en 2005. Si la cesta de bienes utilizada para calcular el IPC costaba 100 euros en 1994, la misma cesta costaría 140 euros en 2005, con lo que el español ganaría lo suficiente para pagar dicha cesta y además, ahorraría 62 euros. Por otro lado, si en 1994 hubiera solicitado un préstamo de 100 euros, tendría que devolver 169 euros en 2005. Con su renta actual, podría cubrir el 120% del préstamo.

2. En Bangladesh, un ciudadano medio que ganara 100 unidades monetarias de su divisa en 1994, ganaba 220 unidades en 2005. Si la cesta de bienes y servicios costaba 100 unidades de su moneda en 1994, dicha cesta costaría 182 unidades en 2005, con lo que ganaría lo suficiente para pagar los mismos bienes y podría ahorrar 38 unidades más de su moneda. Por otro lado, si en 1994 hubiera solicitado un préstamo de 100 unidades de su moneda, tendría que devolver 198 unidades en 2005. Con su renta actual, podría cubrir el 111% del préstamo.

3. En Perú, un ciudadano medio que ganara 100 unidades monetarias de su divisa en 1994, ganaba 228 unidades en 2005. Si la cesta de bienes y servicios costaba 100 unidades de su moneda en 1994, dicha cesta costaría 171 unidades en 2005, con lo que ganaría lo suficiente para pagar los mismos bienes y podría ahorrar 57 unidades más de su moneda. Por otro lado, si en 1994 hubiera solicitado un préstamo de 100 unidades de su moneda, tendría que devolver 353 unidades en 2005. Con su renta actual, podría cubrir sólo el 65% del préstamo.

4. En Malawi, un ciudadano medio que ganaba 100 unidades de su divisa en 1994, ganaba 1.761 unidades en 2005. Si la cesta costaba 100 unidades de su moneda en 1994, costaría 1.330 unidades en 2005, con lo que el malawiano ganaría lo suficiente para pagar la misma cesta. Por último, si en 1994 hubiera solicitado un préstamo de 100 unidades de su moneda, tendría que devolver 3.593 unidades en 2005. Con su renta actual, podría cubrir apenas el 49% del préstamo.

Gráfico 4.5. Tipo de interés, inflación y renta per cápita en España, Bangladesh, Perú y Malawi (1994-2005)



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI 2009 (Versión en Cd Rom)

En resumen, mientras el crecimiento de la renta en España y Bangladesh hace posible mantener, e incluso incrementar, el poder adquisitivo y permite a sus ciudadanos hacer frente a su endeudamiento, en países como Perú o Malawi, no se da el mismo caso, pues los elevados tipos de interés dificultan la devolución de los préstamos si lo comparamos con la tasa de incremento de su renta per cápita. Pero además, esta circunstancia todavía se agrava más, considerando dos hechos que suceden en países en vías de desarrollo y que no se dan en España:

- La oferta crediticia en estos países no es la misma que en España. Un ciudadano de un país en vías de desarrollo no tiene acceso a créditos con la misma facilidad que un español.

- En el caso de que pudiera acceder a un préstamo, el tipo de interés sería muy superior al indicado en los estudios de caso de los cuadros anteriores. Tal como ya se dijo, cada entidad financiera dentro de un país añade al tipo oficial una prima por el riesgo del prestatario. Por ejemplo, un ciudadano de Malawi que solicite un préstamo, tendrá que pagar un tipo de interés muy superior al de descuento (a veces, del 70 y 80%), ya que supone un mayor riesgo que un ciudadano español.

Es decir, se puede afirmar que es necesario introducir un instrumento financiero al que tenga acceso el sector más empobrecido de la sociedad: facilitar acceso a la financiación, al crédito, para que así por ejemplo, un agricultor africano pueda explotar su huerta y salir de la grave situación en la que se encuentra. Comprando bombas de irrigación, semillas, fertilizantes, etc., éste podrá explotar mejor su huerta y comercializar el producto de su trabajo. Además, el tipo de interés aplicado en este tipo de financiación –microcréditos– debería ser similar al tipo de interés del mercado, para que el beneficiario pueda devolver principal e intereses y todavía obtenga algún beneficio de su negocio.

4.1.3. Principales líneas de debate en torno al «tipo de interés»

Jaime Durán

Desde la publicación de nuestro *Glosario Básico*[14] en el año 2006, las distintas visiones sobre el papel que juega el tipo de interés, tanto en el alcance a los más pobres como en la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras, han

[14] Lacalle, M., Rico, S., Márquez, J. y Durán J. (2006): *Glosario básico sobre microfinanzas,* Cuaderno Monográfico nº. 5, Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, Madrid

ido cambiando gradualmente. En dicho Glosario Básico señalábamos que las líneas de debate estaban centradas en si el tipo de interés debía ser muy reducido, debido al componente social del microcrédito, o similar a los del mercado, con el fin de conseguir la viabilidad del fondo a largo plazo.

A lo largo de estos cuatro últimos años, el debate se ha ido trasladando progresivamente a si el tipo de interés debe mantenerse en unos niveles cercanos a los del mercado, incluso superiores, o si está justificado aplicar tipos de intereses que duplican, triplican o cuadriplican el del mercado en aras de la escala y la sostenibilidad. Ha sido unánimemente aceptado que los tipos de interés no deben ser subvencionados[15], ya que no ayudan a los beneficiarios, pues no permiten crear líneas de microcrédito sostenibles, ni garantizan recibir servicios microfinancieros a largo plazo.

Pero la aparición de instituciones financieras como Compartamos en México con tipos de interés superiores al 100%, ha hecho saltar las alarmas y ha reabierto el debate sobre el tipo de interés.

Los partidarios de que el tipo de interés no esté limitado argumentan que:

- Para llegar a los pobres hay unos gastos mayores que para otros clientes, que deben cubrirse con el tipo de interés, y eso justifica que el tipo de interés sea mayor que el oficial.

---

[15] Por todos los motivos que ya exponíamos en el Glosario Básico:

- Porque distorsionan la realidad e impiden alcanzar la viabilidad del proyecto a largo plazo. Las instituciones microfinancieras que realizan sus operaciones de crédito basándose en fondos subsidiados ignoran las reglas básicas bajo las que funciona el sistema financiero. Este tipo de créditos basados en fondos subsidiados condena a los programas a desaparecer. Con ellos se estaría trabajando bajo una estructura de costes irreal, que llevaría a maximizar los beneficios de forma ficticia. En el momento en que esos fondos externos faltasen, la institución comenzaría a tener pérdidas y experimentaría problemas por no haber buscado la autosuficiencia financiera. Es decir, con unos tipos inferiores a los del mercado es imposible cubrir costes, y por tanto, asegurar que en el futuro se puedan seguir concediendo nuevos microcréditos. Siguiendo las palabras de Castelló (1995:95) «irónicamente, una política de tasa subsidiada no solamente condena al programa a desaparecer por su falta de viabilidad a largo plazo, sino que resulta ser una irresponsabilidad con aquel empresario pobre a quien se pretende ayudar».
- Porque los clientes que perciben estos recursos, entienden que no es necesario devolver el dinero, ya que la institución posee donantes internacionales que cubrirán los fondos. En general, este tipo de políticas da lugar a la perniciosa cultura del dinero regalado.
- Porque es el camino para otorgar el mismo trato a todas las personas. Con ello se subraya que todos son iguales y que poseen la misma dignidad.

- También se argumenta que unos tipos de interés elevados permiten un mayor alcance a los beneficiarios porque acelera la sostenibilidad y permite obtener beneficios que se van a reinvertir en la apertura de nuevas sucursales.

Por el contrario, las entidades que defienden que el tipo de interés de un microcrédito debe ser lo más cercano al tipo de interés oficial o al mínimo necesario para garantizar la sostenibilidad de la institución microfinanciera utilizan los siguientes argumentos:

- La sostenibilidad de una institución microfinanciera debe ser un objetivo subordinado a la mejora de las condiciones de vida de los beneficiarios, y dicha mejora será mayor cuanto mayores sean los ingresos netos (provenientes de las microempresas) que los beneficiarios puedan quedarse y reinvertir en la mejora de la calidad de vida de sus familias.

- La estructura de una institución microfinanciera debe ser la mínima posible para que los gastos que tenga que cubrir el tipo de interés sean lo más bajos posibles, y que consecuentemente, se pueda establecer un tipo de interés cercano al oficial.

En algunos países se ha legislado la limitación del tipo de interés, como en Senegal, pero es fácil «engañar» a la ley asociando otros costes a la recepción del microcrédito (gastos de mantenimiento, gastos de apertura, cuota de socio, ahorro previo obligatorio, entre otros).

Estas dos posiciones respecto al tipo de interés nos muestra la divergencia manifiesta dentro de lo que hoy se llama microcrédito.

Cálculo del tipo de interés a aplicar por una institución microfinanciera

CGAP (2002)

De acuerdo al modelo simplificado del CGAP (2002) para el cálculo de la tasa de interés que una institución microfinanciera debe aplicar a sus préstamos si desea financiar su crecimiento con fondos comerciales en el futuro (y no con donaciones), la tasa de interés anualizada efectiva (I) es una

función de cinco elementos, cada uno de ellos expresados como porcentaje de la cartera media de préstamos vivos:

- Los costes de administración (CA).
- Reservas por incobrables (índice de fallidos) (IF).
- El coste de los fondos (CF).
- El índice de capitalización deseado (IC).
- Ingreso de inversiones (II).

$$I = (CA + IF + CF + IC – II) / (1 –IF)$$

Según el CGAP:

- Los costes administrativos de una entidad eficiente y madura oscilan en torno al 10%-25% de la cartera media de préstamos.
- El índice de fallidos en instituciones buenas se sitúa entre el 1%-2%.
- Para el cálculo del coste de los fondos será necesario calcular el coste medio ponderado del capital (depósitos, préstamos y recursos propios).
- La ratio de capitalización representa el beneficio neto real – por encima de lo requerido para compensar la inflación - que pretende alcanzar la entidad microfinanciera, expresado como porcentaje de la cartera. Dado que la capacidad de endeudamiento de una entidad está limitada por su cantidad de recursos propios, la mejor fuente para hacer crecer su capital propio es a través de la generación de beneficios. Para apoyar un crecimiento a largo plazo, se recomienda una tasa de capitalización de al menos del 5%-15%.
- El último elemento a considerar en la fórmula es el rendimiento esperado de los activos financieros de la institución, aparte del beneficio de la propia cartera de préstamos.

Una tasa de interés mensual establecida para un microcrédito, puede resultar en una tasa de interés efectiva mayor, dependiendo de la estructura de los préstamos y su amortización. El coste real para el prestatario y el beneficio real para la institución crediticia puede aumentarse considerablemente a través de prácticas como las siguientes:

- Computando los intereses sobre el valor original del préstamo (método de la tasa de interés fija) en vez de sobre los balances decrecientes que permanecen en manos del prestatario a medida que va amortizando principal.

- Exigiendo el pago de los intereses al principio, descontados del valor del principal desembolsado, en vez de distribuirlos a lo largo de la vida del préstamo.

- Aplicando comisiones adicionales al tipo de interés.

- Estableciendo un tipo de interés mensual, pero realizando los cobros de forma semanal.

- Exigiendo que parte del préstamo se deposite en la institución prestamista como ahorros obligatorios.

4.2. Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera

El concepto de *autosuficiencia* (o como en muchas ocasiones se denomina sostenibilidad) expresa la capacidad de determinada dinámica de pervivir en el tiempo haciendo un uso racional de los recursos necesarios para su funcionamiento, asegurando de esa forma que el resultado de esa dinámica, o la dinámica misma, esté disponible para su uso por un beneficiario/cliente futuro. Es decir, permite satisfacer las «necesidades presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras».

Existen dos acepciones diferentes sobre la autosuficiencia de las IMF (Musona y Mbozi, 1998; Khandker, 1994 y 1995):

- Una institución es *operativamente autosuficiente* cuando, a través de sus ingresos financieros (intereses y comisiones), cubre todos sus costes operativos o de funcionamiento (sueldos, alquileres, etc.).

- Una institución es f*inancieramente autosuficiente* cuando, a través de sus ingresos financieros, cubre no sólo los costes de funcionamiento sino también todos los costes financieros del capital. Por tanto, una operación de crédito es autosuficiente en términos financieros, cuando cubre los costes de la operación, el coste de los fondos (incluyendo el de oportunidad y la inflación) y las provisiones para incobrables. Si además se quiere asegurar

el crecimiento futuro de la institución, será necesario incluir también un margen que asegure dicho crecimiento.

En definitiva, se dice que una entidad microfinanciera es financieramente sostenible cuando puede cubrir sus gastos financiando sus operaciones con pasivos, en lugar de tenerlas subsidiadas. El concepto de autosuficiencia o sostenibilidad no tiene que ver tanto con la búsqueda del máximo beneficio, sino más bien con la viabilidad futura del proyecto.

$$\text{Sostenibilidad (\%)} = \frac{\text{Total ingresos financieros}}{\text{(Gtos operación + Gtos financieros + Reserva para incobrables)}}$$

La dependencia de una fuente de recursos externos subvencionados (donaciones) podría medirse a través de la «ratio de dependencia de subsidios», que relaciona por cociente el subsidio (S) y el total de ingresos de la institución, provenientes tanto de la rentabilidad de sus inversiones (j*I), como de los intereses de la cartera de préstamos pendientes (i*Cp) (Khandker et al., 1995):

$$\text{RDP} = \frac{S}{j*I + i*CP}$$

Esta ratio puede interpretarse como el incremento porcentual que debe producirse en el tipo de interés que cobra una IMF para financiarse sin subsidios, o en otras palabras, ambas acepciones de autosuficiencia se relacionan en cuanto a que una IMF sostenible a nivel operacional lo será también financieramente cuando pueda cubrir los costes de sus fondos, incluida la inflación. En este punto Gutiérrez (2007) considera que las IMF serían equiparables a las instituciones financieras tradicionales en cuanto a sus posibilidades de obtención de recursos en los mercados financieros.

Dadas las características de la clientela de las instituciones microfinancieras y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos unitarios son muy elevados en comparación a los reducidos ingresos por pago de intereses. En estas condiciones, sólo existirán dos caminos para conseguir la autosuficiencia financiera:

- Mediante la reducción de los costes de operación. En este sentido, debemos destacar, que existe un número muy elevado de instituciones micro-

financieras que han sabido adaptarse a las características y necesidades del mercado que atienden. Así por ejemplo, con el objetivo de reducir sus costes utilizan procedimientos de solicitud muy sencillos, el mobiliario en las sucursales y los sueldos del personal son muy discretos, se potencia la descentralización en la toma de decisiones para eliminar en lo posible las grandes burocracias y se utilizan sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y de operaciones.

- Mediante el establecimiento de tipos de interés que cubran todos los costes anteriormente mencionados.

El concepto de autosuficiencia ha surgido hace relativamente poco tiempo (varias décadas), a raíz de un cambio de actitud respecto a los subsidios y donaciones. Ha sido recientemente cuando se ha reconocido la necesidad de encontrar alternativas que fueran financieramente viables, y de poner en marcha programas con viabilidad propia, no dependientes de los fondos externos. Este cambio ha venido derivado de la falta de sostenibilidad a largo plazo y del reducido alcance del modelo anterior (Rhyne y Otero, 1998). La importancia de buscar la autosuficiencia financiera ha quedado demostrada tras el fracaso de un gran número de programas oficiales basados en donaciones y subsidios. Durante los últimos 35 años, hemos visto como estos programas nacían creando grandes esperanzas y al poco tiempo morían, dejando a la mayoría de los clientes sin acceso a créditos formales, servicios de ahorro o cualquier otro tipo de servicios financieros que pudieran necesitar (Zander, 1997).

El debate se centra, entonces, en si la consecución de dicha autosuficiencia financiera, fundamentalmente vía mayores tasas de interés y menor dependencia de los subsidios, es compatible o no con el objetivo de alcanzar a los más pobres. Instituciones como CGAP, UNCD o USAID incluyen entre sus buenas prácticas la recomendación a las IMF de conseguir su viabilidad financiera para alcanzar a más pobres, lo cual aleja a estas entidades de su objetivo primero que es la maximización del alcance, antes que el de la escala (Morduch, 1998, Thys, 2000) y conduce el debate hacia quién debe ser atendido por las microfinanzas (Woller et al., 1999; Rhyne, 1998).

Actualmente, todavía existen autores que opinan que la autosuficiencia completa no se puede conseguir (Carpintero, 1998; Jonson y Rogaly, 1997; Buckley, 1997). En contraposición a estas ideas, en el informe del 2003 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito se afirma que la autosuficiencia financiera sí se puede alcanzar, y que así lo muestran 66 instituciones de mi-

crocréditos, de las cuales 18 se encontraban trabajando con poblaciones muy pobres (Daley-Harris, 2003).

Como ya se dijo al principio, los microcréditos apuestan por un nuevo paradigma dentro de la ayuda internacional para el desarrollo. Apoyan una nueva visión en la que se busca la viabilidad financiera futura, el no seguir dependiendo eternamente de las subvenciones o de la ayuda extranjera. Apuestan por la autoalimentación del sistema, para así poder alcanzar a más clientes en el futuro.

4.3. Escala y alcance

Muy relacionados con el concepto de autosuficiencia financiera se encuentran los conceptos de *escala y alcance*. En cuanto al primero, *escala* hace referencia al tamaño de la clientela de una institución microfinanciera. En cuanto al segundo, *alcance* hace referencia al grado de pobreza de los clientes atendidos por una institución microfinanciera. La medición directa de la pobreza de los clientes por los ingresos o la riqueza es difícil. Por ello, para determinar el alcance de un programa de microcréditos se utilizan indicadores indirectos o «proxies» como medidas imprecisas pero sencillas. De forma predominante, el tamaño del préstamo es una medida que se utiliza para determinar el alcance de una institución, siendo más pobre aquel cliente que recibe un préstamo de menor cuantía. Otros indicadores utilizados son: los periodos de amortización (cuanto más cortos, más pobre es la clientela); el porcentaje de mujeres en la cartera; la ubicación rural del programa; el nivel de educación de los clientes, la raza o etnia de los clientes; los materiales de las viviendas de los clientes; o el acceso a servicios básicos por parte de la población atendida (Schreiner, 2002).

5. Cuarto bloque de conceptos: desempeño financiero, desempeño social y acceso a la financiación por parte de las IMF

Itziar Jiménez y Silvia Rico

5.1. Desempeño financiero

Una gestión eficiente de las IMF exige realizar análisis periódicos de su desempeño financiero a partir de los documentos financieros o sobre los ratios y porcentajes obtenidos a base de los mismos. Mediante el cálculo de indicadores financieros, los donantes, los gestores de las propias IMF y los consultores pueden valorar la eficiencia, la viabilidad y el alcance de las instituciones (Ledgerwood, 1999). Los indicadores financieros se utilizan para comparar unas IMF con otras y, analizados durante un periodo de tiempo, permiten establecer tendencias sobre el comportamiento financiero de una institución.

Una fuente muy utilizada para analizar ratios financieros en el sector de los microcréditos es la base de datos del MIX Market (www.mixmarket.org) que recoge información sobre numerosas IMF en distintos países del mundo.

Ledgerwood (1999) y el MIX Market agrupan los indicadores financieros en seis categorías[16]:

1. Calidad de la cartera

- Tasa de pago.
- Cartera en riesgo.
- Tasa de fallidos.
- Reserva para incobrables.

[16] Para un mayor detalle de las fórmulas y el cálculo de los indicadores se recomienda consultar la base de datos del Mix Market (www.mixmarket.org).

2. Productividad y eficiencia

- Número de clientes activos por oficial de crédito; cartera bruta por oficial de crédito; crédito concedido durante un periodo de tiempo por oficial de crédito.
- Gastos de operación por cartera bruta promedia.
- Coste por cliente.

3. Viabilidad financiera

- Sostenibilidad operativa y/o financiera.
- Dependencia de subsidios.

4. Rentabilidad

- RoA (*return on assets*) o rendimiento del activo.
- RoE (*return on equity*) o rendimiento de los recursos propios.

5. Estructura de capital.

- Deuda sobre recursos propios.

6. Escala y alcance

- Número de clientes activos.
- Crédito medio por cliente.
- Crédito medio por cliente ajustado al PIB per cápita.
- Porcentaje de clientes mujeres, analfabetos o de zonas rurales.
- Porcentaje de clientes que viven por debajo del umbral de la pobreza.

5.2. Desempeño social

No existe una definición comúnmente aceptada de desempeño social de las IMF, pero si en cualquier área se puede asociar a la idea de creación de valor social por parte de una institución, más concretamente en el ámbito microfinanciero puede definirse como la capacidad de mejorar la vida de la persona a partir de su acceso a los servicios financieros (CGAP, 2007). Existe un interés creciente en los últimos años por la evaluación de la misión social de las IMF, es decir, por valorar si realmente estas instituciones consiguen mejorar la vida

de los pobres gracias a los servicios microfinancieros; se trata de un interés tanto propio, como forma de control de la propia institución en cuanto al grado cumplimiento de sus objetivos sociales prefijados, como de terceros, en lo que se refiere a la transparencia exigida por las potenciales entidades financiadoras de sus operaciones.

Son diversas las herramientas desarrolladas hasta ahora para medir el desempeño social por instituciones como CERISE[17], USAID[18], ACCIÓN, FINCA, M-CRIL, Microfinanza Rating o Planet Rating. Debido a la falta de homogeneidad en la evaluación, derivada de que algunas de estas herramientas se centran en la información institucional, mientras que otras lo hacen en la información proveniente de los clientes, CGAP, conjuntamente con las fundaciones Grameen y Ford, están desarrollando en los últimos años un formato común para la presentación de informes de desempeño social, que incluya indicadores relativos tanto a la institución, como a los clientes.

Este trabajo está siendo desarrollado por el *Social Performance Task Force* (SPTF)[19], que, desde su creación en 2005 y en colaboración con CGAP y MIX, trabaja para conceptualizar y evaluar el desempeño social, creando un conjunto de indicadores de procesos y de resultados (SPTF, 2008), útiles para mejorar la calidad de los servicios de las IMF y para atraer financiación a esta industria vía información transparente y estandarizada. El SPTF define el desempeño social (MIX, 2008) como la traducción eficaz en la práctica de la misión de la institución de acuerdo a los valores sociales aceptados, y referidos a alcanzar a los clientes más pobres y excluidos, mejorar sus vidas y las de sus familias, y dotar de un mayor número de posibilidades a sus comunidades.

[17] *Comité d'Échange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Épargne –Crédit.*

[18] *The U.S. Agency for International Development.*

[19] También conocido en español como Grupo de Trabajo en Desempeño Social (GTDS), http://www.sptf.info/.

5.2.1. Recuadro de debate: «El enfoque de alcance a los más pobres» versus «El enfoque de buen desempeño financiero»

Silvia Rico

Existe abundante literatura académica sobre el debate entre el enfoque de alcance a los más pobres y el enfoque de buen desempeño financiero.

De forma esquemática, se puede afirmar que el *enfoque de alcance* aboga por la provisión de los microcréditos a los más pobres entre los pobres, que son considerados sujetos dignos de crédito y capaces de la puesta en marcha de un negocio rentable para devolver un préstamo. Esta devolución se facilita mediante el acercamiento de las sucursales a las zonas empobrecidas, la utilización de mecanismos de garantías solidarias o incentivos para préstamos futuros, el desarrollo de redes de presión social o la oferta de servicios complementarios de formación y apoyo, tal como han demostrado con éxito numerosas ONG e instituciones microfinancieras. La principal crítica que afronta este enfoque es la fuerte dependencia de los subsidios, al no trasladar todo el coste operativo y financiero a la tasa de interés aplicada. Sin embargo, instituciones como por ejemplo, el Banco Grameen han demostrado ser capaces de ofrecer programas de microcrédito de forma sostenible a los más pobres, sin tasas de interés abusivas y sin dependencia de donaciones externas. Otras instituciones, como Cruz Roja Española en Ruanda, han utilizado la figura del fondo rotativo en especie, inicialmente subsidiado y con tipos de interés nulos, para demostrar que se pueden desarrollar programas de microcréditos perfectamente sostenibles, gracias al esfuerzo de toda la comunidad para su devolución. Este enfoque es defendido por la Campaña de la Cumbre sobre el Microcrédito, el Banco Grameen, BRAC de Bangladesh o USAID, entre otras instituciones.

El *enfoque de buen desempeño financiero o de autosuficiencia operativa y financiera* se fundamenta en la canalización de microcréditos al mayor número posible de microempresarios (mayor escala) para alcanzar economías de escala y no depender de subsidios. Los defensores de este enfoque consideran que es así como mejor se alcanzará el objetivo último de la reducción de la pobreza. Esto exige operar a través de entidades viables que aplican tasas de interés a los préstamos otorgados, incluso por encima de las de mercado para cubrir los costos operativos, el coste de los fondos y el riesgo de inflación, y minimizan la oferta de costosos servicios complementarios de formación y seguimiento a los microemprendedores. Este enfoque im-

plica en ocasiones un distanciamiento de los microcréditos de las capas más pobres de la sociedad a favor de capas de un estrato social superior, para asegurar la devolución de los préstamos. Entre los precursores de este enfoque destacan agencias donantes como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial o el *Consultative Group to Assit the Poor* (CGAP), entre otras

5.3. Acceso a la financiación por parte de las IMF

Las IMF han evolucionado en estructura y tamaño, pero también respecto a las fuentes de financiación de las que se sirven. Continúan obteniendo capital de carácter público, aunque ONG, instituciones de desarrollo bilaterales y multilaterales, fundaciones, etcétera, comienzan a sustituir los subsidios por instrumentos financieros comerciales. Y también los inversores privados se interesan por las microfinanzas, surgiendo inversores particulares e institucionales (bancos internacionales, bancos de inversión, fondos de pensiones y fondos privados de inversión en acciones) preocupados por el impacto social de sus inversiones.

La existencia de nuevas fuentes de financiación supone para las IMF, en primer lugar, incrementar sus posibilidades de captación de recursos financieros, lo cual, unido a una buena gestión, puede derivar en el crecimiento de la institución, y en una mejora de la cantidad y calidad de los servicios que ofrecen. Y, en segundo lugar, al existir más oferentes de recursos financieros, aumenta su poder de negociación, lo que les permite reducir el coste de sus deudas y mejorar el plazo de vencimiento de las mismas y, además, favorece su estructura financiera al quedar diversificado su pasivo entre numerosas fuentes de financiación. Respecto a los inversores, se trata de una nueva opción para canalizar su ahorro hacia el mercado financiero, que les reporta una mayor utilidad al obtener de las inversiones un beneficio social además de un rendimiento financiero, existiendo múltiples formas de hacer llegar el capital desde los ahorradores hasta las instituciones microfinancieras.

Sin embargo, la polémica suscitada en torno a la salida a Bolsa de Compartamos (CGAP, 2007), con relación a su alejamiento en el cumplimiento de su misión social original, ha abierto un intenso debate respecto a si la obtención de financiación en los mercados de capitales, y con ello la participación en la gestión de las IMF de inversores comerciales, podría pervertir el fin social

de las mismas. En esencia, en cualquier institución la participación de cada accionista en la gestión viene dada por el porcentaje de capital social que éste posee, de manera que si la entidad saca a Bolsa un porcentaje reducido de su capital, también será poco significativa la influencia del correspondiente accionariado en la gestión. Además, dado que la Bolsa cotiza expectativas, el perfil de inversores que una entidad atrae depende en gran medida de las expectativas que ella misma genera respecto a su negocio y a su estrategia de crecimiento, con lo cual si una IMF evoluciona de acuerdo a su misión social, con un crecimiento paulatino y previsible, es probable que desincentive a los «especuladores, maximizadores del beneficio[20], a entrar en su capital social». Por último, los mercados de capitales permiten la captación de financiación no sólo vía acciones, sino también vía bonos y obligaciones en los que los compradores de los mismos son meros acreedores de las IMF.

[20] Yunnus (2008) propone que no siempre todos los inversores buscan sólo maximizar su beneficio económico. A partir de aquí, desarrolla el concepto de Empresa Social, sobre el que se profundiza en el undécimo bloque de conceptos.

6. Quinto bloque de conceptos: aval, garantía, morosidad, fallido y carencia

Javier Márquez, Silvia Rico y Jaime Durán

6.1. Aval y garantía

Según la Real Academia de la Lengua, el *aval* es una «firma que se pone al pie de una letra u otro documento de crédito, para responder de su pago en caso de no efectuarlo la persona principalmente obligada a él».

El aval es un tipo especial de garantía personal que presta una persona, el avalista, al deudor de una obligación, el avalado, en virtud de la cual, el avalista responde solidariamente de las deudas del avalado en caso de que éste no pueda cumplir con sus obligaciones[21].

Aquel que quiera acceder a un crédito suele presentar el aval de otra persona relacionada con él para que responda de la deuda contraída en el caso de que no pudiera afrontar sus obligaciones de pago. De esta forma, se refuerza la seguridad de cobro por parte del prestamista, ya que en caso de no cobrar directamente del prestatario, podría dirigirse contra el avalista para recuperar el importe del préstamo. En los sistemas financieros formales de prácticamente todos los países del mundo, cualquier persona que no tenga quien le avale, tendrá muchas dificultades para acceder a un préstamo, pues las entidades financieras buscan fórmulas para garantizar la devolución del crédito.

Según la Real Academia de la Lengua, la *garantía* es una «cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad».

[21] Definición que se puede encontrar en el Diccionario Básico Jurídico (1991) y viene recogida en la Sentencia del Tribunal Supremo de 21 de marzo de 1980 y en los artículos 35 a 37 de la Ley Cambiaria y del cheque.

Muñoz Orcera (2008) distingue dos tipos fundamentales de garantías:

a) Garantías personales: mediante las cuales todo el patrimonio del deudor, tanto presente como futuro, garantiza de forma global la devolución del préstamo.

b) Garantías reales: consistentes en fijar un bien determinado del deudor (inmuebles, valores negociables, etc.) como garantía del pago de la deuda. Las modalidades básicas de garantía son:

- Hipoteca: Se fija como garantía un bien inmueble del deudor, mediante su inscripción en un registro público. El bien queda en posesión del deudor, pero en caso de impago y previos los trámites legales oportunos, el acreedor podrá vender el inmueble y cobrar su crédito del importe obtenido.

- Prenda: En este caso lo que garantiza la devolución del préstamo es un bien mueble. Suelen pignorarse (dejar en prenda) los títulos valores, como acciones y obligaciones. Pasan a posesión del acreedor, quien, en caso de impago del deudor, podrá enajenarlos y recuperar su dinero.

Respecto a las garantías reales, la gran diferencia con el aval es que no hay una persona que avale la devolución del préstamo, sino que es una cosa la que sirve de garantía al mismo. En caso de que el prestatario no pueda hacer frente al pago, el prestamista queda en propiedad del bien que ha servido de garantía para satisfacer la deuda.

En el contexto de los microcréditos, no suele hacerse distinción entre aval y garantía real, y se utiliza el término genérico de garantía para englobar ambos conceptos. A lo largo del mundo, y muy especialmente en los países pobres, existen millones de personas que, al no poseer bienes en propiedad, no pueden garantizar sus préstamos, y que en muchísimos casos, tampoco disponen de un familiar o amigo que pueda avalarles, por lo que el resultado es que no tendrán acceso al crédito formal. Por estos motivos, muchos programas de microfinanzas en distintos países, utilizan la fórmula de los *Programas Solidarios*, en virtud de los cuales un grupo de personas prestan una garantía mutua[22], es decir, todos los miembros

[22] Esta concepción de la garantía mutua surgió en la década de los 70. Fue descrita inicialmente por Farbman (1981), Ashe (1985) y Banco Mundial (1985), y se documentó de forma más completa por Otero (1986) y Lacalle (2002).

o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Los propios miembros actúan como garantía ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por cualquier motivo, alguno de ellos tuviera alguna dificultad para devolver el préstamo, el resto tendría que hacerse cargo, ya que la responsabilidad es conjunta, y si no cumplen, ninguno de los miembros podrá recibir un crédito futuro. Por todos estos motivos, a la hora de formar un grupo, siempre se recurre a amigos o a conocidos que garanticen la devolución del dinero. En una gran mayoría de las economías más tradicionales de América Latina, Asia y África, el peor castigo con el que se puede sancionar a una persona es ponerla en vergüenza delante de sus familiares, amistades y conocidos. Debido a esta realidad social que se vive en gran parte de los países subdesarrollados, la presión social ejercida por este tipo de garantías mutuas es muy efectiva (Floro y Yotopoulos, 1991, y Berenbach y Guzmán, 1993).

6.1.1. Líneas de debate en torno a los conceptos anteriores y reflexiones

La novedad de los microcréditos y su enfoque revolucionario residía en dos conceptos:

- Prestar a los más pobres
- No pedir más garantía que su palabra

Las distintas metodologías fueron evolucionando y se añadió la garantía mutua a través de los Grupos Solidarios, la cual refuerza la seguridad de la devolución a través de las Garantías Mutuas.

Pero actualmente son mayoría las entidades que piden algún tipo de garantía, ya sea en bienes personales, vivienda o ahorro previo. Y esto ha llevado a que las personas más pobres no puedan acceder a los programas de estas entidades, y aún peor esto ha llevado al empobrecimiento de muchas personas que al no haber podido rembolsar los créditos han visto empeorada sus condiciones de vida y las de sus familias. Los principales argumentos que se esgrimen para defender la utilización de las mismas son los siguientes:

- El microcrédito es una deuda, algo que hay que devolver, y por tanto, hay que asegurar esta devolución.

- La garantía cumple una función importante: que los beneficiarios se hagan responsables de su devolución y de ésta forma defender su proyecto.

El solicitar garantía a los beneficiarios de programas de microcréditos fue algo que se puso primero de manifiesto en América Latina pero luego se ha extendido al resto de continentes, incluyendo África.

La garantía basada en la palabra también ha evolucionado y ahora en la mayoría de los países ese contrato se lleva a la policía o a las autoridades locales, quienes firman como testigos en él, para hacerle saber al beneficiario que en caso de no pagar por actitud negligente, no en caso de fuerza mayor, no sólo la comunidad sabrá que ha actuado mal sino que tendrá que vérselas con las autoridades.

Desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas defendemos que una institución de microcréditos no debe exigir la presentación de ningún tipo de garantías, ya sean reales o personales, pues precisamente los microcréditos nacieron para dar acceso al crédito a aquellos que no poseen nada, a los más pobres. El único aval que se debería pedir es un aval moral: el aval grupal o el aval que procede de la confianza en la capacidad de que dicho individuo devolverá el crédito porque creemos en su persona o creemos que su proyecto posee viabilidad financiera. Incluso en algunas instituciones muy importantes como es el caso de Banco Grameen, ya no es necesaria ni siquiera la garantía grupal. Se ha comprobado que es preferible otorgar el microcrédito sin exigir ningún tipo de garantía, y que cada microprestatario responda individualmente por su propia deuda y, en caso de imprevistos, la institución refinancia o modifica el plan de amortizaciones del microempresario.

6.2. Morosidad y fallido

La Real Academia de la Lengua define *morosidad* como: «Lentitud, dilación, demora». Según Calvo-Flores Segura y García Pérez de Lema (1997:14) la *solvencia* es la «disponibilidad de fondos para hacer frente a las obligaciones derivadas de la gestión corriente y capacidad para obtener beneficios y generar tesorería», mientras que la *insolvencia* es la «incapacidad de una entidad para pagar sus deudas. Un primer período de insolvencia puede ser superado mediante aplazamientos o desembocar en una crisis empresarial para entrar en quiebra o suspensión de pagos». Siguiendo a estos autores, *morosidad* podría identificarse como insolvencia en ese primer periodo en el que el

prestatario ha sido incapaz de pagar sus deudas al prestamista. La morosidad puede devenir en insolvencia definitiva, no pudiendo hacer frente nunca al préstamo, o recuperarse del todo y devolverlo en plazo.

Por otro lado, la Real Academia de la Lengua relaciona fallido con los siguientes adjetivos: «Frustrado, sin efecto. Quebrado o sin crédito. Incobrable, que no se puede cobrar». En nuestro contexto, fallido es la persona incapaz de devolver el préstamo y por tanto, crédito fallido será aquel préstamo o parte del mismo que se considera incobrable.

6.2.1. Algunas reflexiones en torno a los conceptos anteriores

No en todos los países, ni para todas las instituciones microfinancieras, fallido y moroso significan lo mismo. Para algunas instituciones, morosidad significa faltar al pago de alguna cuota en la devolución del microcrédito siempre que exista la voluntad de pagar. Esto no implica que el microcrédito vaya a ser *fallido*, el impago puede ser consecuencia de un problema puntual y que se puede solventar con una segunda oportunidad. Sin embargo, para otras instituciones microcrediticias, morosidad es sinónimo de fallido. En general, será el contexto socio-cultural de cada país, o incluso de cada región, el que fijará los límites para establecer la diferencia entre «fallido» y «moroso». Las comunidades de los países en vías de desarrollo que utilizan el microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza, suelen eximir de la devolución del capital en caso de fallido, aunque no así en el caso de morosidad.

En España, un microcrédito se considera fallido cuando se le declara impagado. En lo que no existe consenso entre las instituciones microfinancieras es en el número de meses o cuotas que deben quedarse sin pagar para que se considere fallido al microcrédito.

- Para algunas, fallido es un impagado en 12 meses, que se declara incobrable y se provisiona.

- Para otras, como el ICO, con 3 impagos ya lo consideran fallido.

Las cifras de fallidos que se han publicado hasta la fecha en nuestro país son, en algunos casos, bastante optimistas. El intervalo es muy amplio, situándose entre el 0,44 y el 7,01 por ciento. El desglose por Caja de Ahorros, según datos de la CECA (2005) se muestran en el siguiente cuadro.

Tabla 6.1. Tasa de fallidos de los programas propios de microcrédito de las Cajas de Ahorros españolas

Obra Social «la Caixa»	sin datos
FUSM (Caixa Catalunya)	5%
CAI	0,48%
Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario	7,01%
BBK Solidarioa	0,13%
Obra Social Caixa Galicia	4,17%
Obra Social Caja España	sin datos
Obra Social Kutxa	0,15%
Pollença	sin datos

Fuente: CECA (2005, p.60)

Pero, realmente, con estos datos no se puede extraer ninguna conclusión certera respecto a la calidad de las carteras de los programas de microcrédito de las Cajas de Ahorros. La CECA (2005), como fuente utilizada para conocer los ratios de fallidos de los programas de microcrédito de las Cajas de Ahorros, no revela con cuántas cuotas impagadas las Cajas declaran un microcrédito incobrable. Se desconoce si la tasa de falencia se ha calculado de manera homogénea entre las Cajas. Además, la falencia se puede encubrir a través de la reprogramación o refinanciación de préstamos problemáticos. En definitiva, las cifras disponibles no cumplen con el principio de transparencia, esto es: «la única forma para que las tasas de morosidad, de reembolso y de préstamos incobrables puedan dar una indicación significativa de la calidad de la cartera es si se presentan y se definen las fórmulas» (Stearns, 1991, p. 17).

6.3. Carencia

La Real Academia de la Lengua define *carencia* como «un seguro o período en el que el cliente nuevo no puede disfrutar de determinados servicios ofrecidos». Por analogía, podríamos aplicarlo al caso de los microcréditos, como el período en el que el prestatario no está obligado a la devolución del préstamo. Concretamente, no está obligado a devolver el principal, aunque

sí los intereses. Sería, por tanto, el periodo dentro de la vida de un préstamo durante el cual sólo se pagan intereses y no se amortiza capital.

6.3.1. Algunas reflexiones y principales líneas de debate

Hay que distinguir entre los programas de microcréditos en Europa y Estados Unidos, y los programas en países en desarrollo. La carencia no existe en prácticamente ningún programa de microcréditos en países en desarrollo, ya que se considera que los beneficiarios en estos países están haciendo algo por pequeño que sea y tienen la capacidad de empezar a devolver el préstamo en un periodo muy corto, habitualmente una semana. En estas situaciones el periodo de carencia no tiene sentido y se ve sustituido por una mayor periodicidad en los reembolsos, reduciendo consecuentemente el importe de los mismos.

En Europa y Estados Unidos, sí tiene sentido ofrecer un periodo de carencia ya que el tiempo necesario para llevar a cabo cualquier tipo de negocio es mayor que en los países en desarrollo.

Desde que en nuestro país comenzó la línea de microcréditos del ICO en el año 2002, ha existido una acalorada confrontación entre la Administración Pública, las instituciones financieras que ofrecen microcréditos en España, las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM) y los beneficiarios de los microcréditos. Mientras que el ICO establecía un período de carencia nulo, tanto las ESAM como los propios microcreditistas siempre han defendido que un microcrédito sí necesita un periodo de carencia, ya que cualquier persona que pretenda acceder a un crédito para financiar la constitución de una empresa suele necesitar de algún periodo de carencia hasta que el negocio empiece a rodar y a generar dinero. Atendiendo a esta demanda, algunas entidades financieras han establecido períodos de carencia de tres a seis meses en sus programas propios de microcréditos.

En general, las instituciones microfinancieras españolas coinciden en que un microcrédito sí necesita un periodo de carencia. En lo que no hay consenso es en el número de meses. Algunas simplemente ofrecen un periodo de 1 mes, mientras que otras llegan a ofrecer hasta un año.

Algunas instituciones consideran que un periodo de carencia óptimo podría ser el que necesita el negocio para empezar a generar ingresos, más un tiempo, para que con los primeros ingresos los microemprendedores puedan

mejorar sus condiciones de vida. Cuando no existen periodos de carencia, algunos clientes lo que hacen es pedir un importe superior al necesario para poder hacer frente a los primeros pagos.

Las instituciones que consideran que no hay que dejar periodos de carencia, argumentan que:

- Desde el principio, el microemprendedor tiene que tener conciencia de que tiene la obligación de pagar el crédito. Hay que ir educando desde el principio en la obligación de devolver el crédito.

- Es necesario inculcar al microemprendedor la idea de ir generando ingresos lo antes posible para mejorar su situación de precariedad.

- Además, se pueden ofrecer cuotas progresivas: al principio la cuota es muy pequeña y va aumentado mes a mes.

7. Sexto bloque de conceptos: metodologías

Maricruz Lacalle

Todas las metodologías que se describen a continuación descansan en un factor común: la búsqueda del equilibrio entre la necesidad de descentralización y el mantenimiento del control y de los estándares. Por un lado, toda IMF, sea cual sea la metodología utilizada, debe buscar la descentralización, ya que el elevado volumen de transacciones individuales obstruiría cualquier sistema centralizado. Por otro lado, cuanto mayor sea el nivel de descentralización alcanzado, mayores niveles de responsabilidad adquieren las unidades financieras respecto al centro, y por tanto, mayor es el peligro de perder el control e incurrir en elevados riesgos (Otero y Rhyne, 1998).

7.1. Grupos solidarios

Los programas de grupos solidarios son una metodología financiera que ha tenido mucho éxito y que ha sido ampliamente difundida durante las dos últimas décadas. Esta metodología fue creada por el Banco Grameen en la década de los setenta y pronto fue trasladada a las instituciones que trabajaban en América Latina y África.

Hoy en día, los esquemas de microcrédito del tipo grupos solidarios se emplean a lo largo de todo el mundo y atienden a millones de prestatarios. En cada país adoptan ciertas características particulares, por lo que se trata de una experiencia con una gran diversidad de formas.

7.1.1. Concepto, funcionamiento y características

Un grupo solidario es un conjunto de entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común –generalmente vecinal o de amistad- quienes se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito (Otero, 1986).

Cuando un cliente potencial desea recibir un microcrédito a través de esta metodología, lo primero que debe hacer es formar un grupo. Buscar entre

sus amistades o conocidos a aquellos que estén dispuestos a unirse a él para solicitar todos juntos cada uno su crédito. Una vez reunidos, deberán recibir capacitación y asistencia del promotor designado por la institución para ayudarles a constituir formalmente el grupo, elegir entre todos los miembros a aquel que será el coordinador, enseñarles a funcionar en equipo, explicarles los términos y condiciones del préstamo que van a solicitar y hacerles entender la responsabilidad del compromiso que van a adquirir. En esta primera etapa de formación del grupo, los miembros junto con el promotor rellenan la solicitud de préstamo. La cantidad de dinero solicitada por cada miembro se debe basar en el análisis de sus necesidades y de su capacidad individual, y generalmente se trata de cantidades muy reducidas, en torno al centenar de dólares.

Pasada esta primera etapa de solicitud, la petición pasa por un proceso de revisión por parte de la institución, superado el cual se entrega la cantidad de dinero solicitada, cantidad que será dividida[23] entre todos los miembros del grupo. A partir de estos momentos, el responsable se tiene que encargar de recaudar los pagos semanales y de entregarlos a la institución. Si la devolución del préstamo se realiza adecuadamente, el grupo podrá recibir automáticamente un nuevo préstamo por una cantidad superior a la del primer crédito (Otero, 1986). La mayoría de los grupos solidarios en el mundo siguen una estrategia de crédito gradual en la que los préstamos sucesivos se reciben por un monto superior.

Entre las principales características de los grupos solidarios destacan las siguientes:

- Se basan en la garantía mutua (obligaciones mutuas). Todos los miembros o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito.

- Todo cliente potencial debe tener una microempresa en funcionamiento o debe demostrar que tiene la capacidad para poner en marcha una actividad económica.

[23] Cantidad que no será dividida a partes iguales entre todos los miembros del grupo, si no según lo demandado por cada uno de ellos.

- Se consiguen grandes reducciones en los costes medios. Los costes de administración y de operación, en los que se incurre al otorgar un préstamo, son iguales tanto si se concede a un particular, como si se concede a un grupo. Sin embargo, en el segundo caso, aumenta el número potencial de prestatarios a los que se llega.

- Están compuestos mayoritariamente por mujeres. Ente los argumentos aducidos para explicar esta realidad, destaca el hecho de que el mecanismo de grupo tiene particular atractivo para la mujer porque se basa en la responsabilidad colectiva (Otero, 1986). En muchas culturas las mujeres se reúnen para afrontar juntas las crisis, la adversidad y para fortalecer su posición económica.

7.2. Préstamos individuales

La metodología de los préstamos individuales es la más sencilla y también la más común. Prácticamente todas las instituciones de microcréditos que existen en el mundo la han practicado alguna vez.

En este caso, el préstamo es solicitado por una única persona. La petición se basa en las necesidades de la propia persona, ella es la que tendrá que cumplir cualquiera de los requisitos que sean necesarios y será la única responsable ante la institución a la hora de la devolución de los fondos. Una ventaja interesante de realizar los préstamos sobre una base individual, es que éstos se pueden adaptar a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1997:124).

Por lo general, este tipo de metodología concede créditos más cuantiosos que en el caso de los grupos solidarios o de los bancos comunales.

No todas las instituciones que funcionan con este tipo de metodología ofrecen las mismas cuantías, ni los mismos plazos. La variedad es amplísima, y depende entre otros motivos, de las características socioeconómicas de cada país.

Una característica que suele estar asociada a este tipo de metodología es la gran importancia que la capacitación, la asistencia técnica y el acompañamiento hacia el microemprendedor adquieren para el éxito del programa.

7.3. Uniones de crédito o cooperativas de ahorro y crédito

Las uniones de crédito son instituciones financieras cooperativas. Se trata de un conjunto de personas, que unidas voluntariamente, buscan mejorar su acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social. Por lo general, las uniones de crédito están formadas por personas que poseen un vínculo común. Vínculo que puede proceder bien del lugar de residencia: una misma aldea, un mismo pueblo o un mismo barrio; o bien podría derivarse de la participación en una actividad común: trabajar en una misma fábrica o en un mismo sector.

Como cooperativas, las uniones de crédito son propiedad de sus miembros y están dirigidas por éstos de forma democrática. Los miembros, es decir, todos aquellos que poseen una cuenta de ahorro en la institución, y por tanto pueden solicitar un préstamo, son los que toman las decisiones básicas sobre las tasas de interés, los plazos y el resto de políticas. Esto las diferencia del resto de las metodologías, en las que los clientes no tienen nada que ver con las personas que dirigen la institución. Además, las uniones de crédito son instituciones locales, pertenecen y están operadas por la población local y utilizan los recursos generados dentro de la propia comunidad. Esta característica les asemeja a los bancos comunales donde también ocurre esto.

Las uniones de crédito proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros de la cooperativa. Por lo general, se requiere que los miembros establezcan y mantengan una cuenta de ahorro para poder recibir un crédito. Se trata por lo tanto, de lo que se conoce como ahorro forzoso. Este sistema reduce los riesgos, ya que por un lado permite a la institución conocer al miembro antes de hacerle un préstamo, y por otro lado, este ahorro se usa como garantía. Dado que los microcréditos concedidos por las uniones de crédito están completamente financiados por los ahorros de los miembros, se trata de una metodología financiera autosuficiente. Las uniones de crédito no dependen de donaciones o de fondos externos.

En cuanto a las garantías exigidas por este tipo de metodología, hay que decir que son reducidas. La mayoría de los microcréditos concedidos son un múltiplo de los ahorros del miembro. De esta manera, parte del préstamo está garantizado por la propia cuenta de ahorro. Otro de los mecanismos de garantía aplicados es la utilización de otros miembros de la cooperativa como consignatarios.

Las uniones de crédito utilizan un planteamiento minimalista, es decir, se trata de operaciones microfinancieras sin ningún tipo de capacitación, asistencia técnica u otros servicios que apoyen a la microempresa.

7.4. Bancos comunales

La metodología de los bancos comunales, denominada originalmente *Village Banking*, fue creada por John Hatch fundador de FINCA Internacional (Hatch, 1989). Inicialmente este tipo de programas fue diseñado para llevarse a cabo en zonas rurales y especialmente entre mujeres. Pasado el tiempo, esta metodología se ha difundido a otras partes del mundo y se ha adecuado para ser utilizada también en zonas urbanas y en poblaciones mixtas.

Muy parecido a lo que ocurre en los grupos solidarios, el principal objetivo de los bancos comunales, es crear un grupo de autoayuda entre los miembros de una misma comunidad, para facilitar el acceso a servicios financieros con los que poner en marcha una actividad generadora de ingresos, y también motivar y facilitar el ahorro entre los componentes del grupo (Holt, 1998).

7.4.1. Concepto, funcionamiento y características

Un banco comunal es un grupo de entre 30 y 50 personas de una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos recibidos, para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo (FINCA Internacional, 2000).

El primer paso para que esta metodología se ponga en funcionamiento es que la institución de microcréditos promotora, establezca oficialmente el banco comunal, que deberá estar formado por un grupo de personas unidas voluntariamente con el objetivo de ayudarse mutuamente en el acceso a los servicios financieros.

Una vez constituido el banco, el siguiente paso será organizar y formar a los miembros. Todos ellos deberán pasar por un periodo de prueba y capacitación, que servirá para aprender a funcionar sin asistencia externa de la promotora, elegir al consejo directivo, que deberá estar formado por un presidente, un secretario y un tesorero, y para preparar los estatutos y organizar la inauguración del banco.

Constituido y organizado el banco comunal, la promotora traspasa un volumen de capital inicial al banco para que éste pueda comenzar a funcionar, realizando préstamos individuales a cada uno de los miembros que componen el mismo. Todos ellos deberán firmar un acuerdo de préstamo colectivo, el cual garantizará mutuamente la correcta y completa devolución de cada uno de los préstamos individuales recibidos.

Por lo general, los primeros préstamos suelen ser muy reducidos y a muy corto plazo. Concretamente, suelen rondar los 50 dólares y los cuatro meses de plazo, y prácticamente siempre, se prestan para capital de trabajo. Cuando un miembro devuelve correctamente su primer préstamo, podrá obtener un segundo inmediatamente. La cuantía de este segundo vendrá determinada por los ahorros que él/ella haya acumulado durante la vida del primer préstamo a través de contribuciones semanales. De esta característica se deriva la gran importancia que los ahorros juegan en este tipo de metodología. Los ahorros de los miembros permanecen en el banco y se utilizarán para realizar nuevos préstamos.

Como muy bien ha resaltado Holt (1998), la metodología de los bancos comunales posee una serie de características que lo hacen muy atractivo:

- Se basan en garantías mutuas.
- Se consigue reducir el riesgo de los prestamistas limitando las cantidades de los nuevos préstamos a los depósitos de ahorro.
- Siempre presta los créditos para adquirir capital de trabajo a corto plazo. Al igual que en el caso de los grupos solidarios, todo cliente potencial debe tener una microempresa en funcionamiento o debe demostrar que tienen la capacidad para poner en marcha una actividad económica con la que generar una futura fuente regular de ingresos.
- Los bancos comunales están compuestos mayoritariamente por mujeres.
- La evidencia empírica ha demostrado que, el favorecer el desarrollo de organizaciones locales tiene una incidencia muy positiva sobre el desarrollo de estas comunidades.

Por último, cabe destacar que la principal limitación de esta metodología es su elevado nivel de descentralización. La falta de una institución

intermedia que pueda hacerse cargo de los excesos de demanda local, de los excesos de ahorro que pudieran surgir y de realizar las necesarias auditorías y labores de supervisión, pone en serio peligro la viabilidad financiera del banco comunitario. En este tipo de instituciones existe el supuesto de que los propios miembros de la comunidad serán los que realicen las funciones de supervisión.

7.5. Fondos rotatorios

Esta metodología es la utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (o ROSCAS, por sus siglas en inglés). Dado que las ROSCAS han existido desde siempre y en un gran número de países, no es de extrañar, que al igual que ocurre con los grupos solidarios, los fondos rotatorios sean una realidad multiforme.

En este tipo de metodología, un grupo de personas con un nexo común, se unen cada cierto tiempo, una vez a la semana o una vez al mes, para aportar a un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual acumulada a las anteriores aportaciones, se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Siempre debe haber un responsable o líder del grupo, el cual se tendrá que ocupar de recolectar y cuidar los fondos.

La filosofía que yace detrás de este tipo de instrumento es la autoalimentación del fondo. Siempre que los prestatarios devuelvan correctamente los créditos recibidos, y siempre que el fondo esté correctamente gestionado, éste podrá tener una duración ilimitada.

Una importante limitación de esta metodología, es que el prestatario no siempre podrá recibir los fondos justo cuando los necesite. Este deberá esperar a que llegue su turno. Otro posible peligro es que el grupo se disuelva a mitad del proceso, o que un miembro se fugue con todos los ahorros cuando le llegue el turno de recibirlos para invertirlos en su propia actividad.

7.6. *Self help groups*

Anabel González

Los grupos de autoayuda, o más comúnmente denominados por su equivalente en inglés, los *Self Help Groups* (SHGs) es una metodología de crédito grupal iniciada en 1992 en India por el Banco Nacional para la Agricultura y Desarrollo (NABARD, por sus siglas en inglés) que se caracteriza por la autogestión del propio grupo.

En India, donde se focaliza mayoritariamente esta metodología, los SHG representan un auténtico acercamiento a la intermediación financiera. El modelo ha sido adoptado por bancos de tal magnitud como el Banco de Reserva de la India (Reserve Bank of India, RBI). De este modo se difunde una interacción entre los diferentes agentes que intervienen, los miembros de los grupos, exclusivamente mujeres, y las Agencias de Promoción de autoayuda (*Self Help Promoting Agencies*, SHPAs).

Los SHGs son grupos de unas 15-20 mujeres, que se constituyen con la ayuda de otra institución que puede ser: un banco, una agencia facilitadora, una ONG o una IMF. En términos generales, los modelos de constitución pueden ser los siguientes:

- Banco-SHG: el banco actúa como institución promotora.

- Banco-Agencia facilitadora-SHG: las agencias facilitadoras (ONG o entes gubernamentales) forman los grupos, pero los SHG se financian directamente con el banco.

- ONG-SHG: Las ONG actúan como facilitadoras e intermediarias financieras. Primero promueven la creación del grupo, lo desarrollan, lo forman y realizan el acercamiento a la entidad financiera para conseguir el crédito por una cantidad mayor a la que se entregaría a un prestario de forma individual, y dicha cantidad posteriormente se prestará entre los miembros del grupo (Harper, 2002).

En la formación del grupo interviene la agencia de apoyo, ONG, IMF o banco, para realizar un estudio de la situación, desarrollar una visión y misión del grupo y sus miembros, identificar a los líderes y continuar con un proceso de formación básica contable que supondrá los fundamentos

para un buen desempeño financiero del grupo en el futuro. A partir de ese momento se procede a las reuniones y al proceso de vinculación con el intermediario financiero.

Los miembros del SHG deciden ahorrar periódicamente pequeñas cantidades de dinero, que guarda el líder del grupo.

Los miembros comienzan a prestarse entre ellos. Ellos mismos en una asamblea evalúan las necesidades de financiación de cada integrante del grupo, de manera que otorgan diferentes cantidades según la persona. Asimismo deciden los términos y el tipo de interés a cargar. A diferencia del método Grameen, el tipo de interés se adecúa mejor a las necesidades y características del grupo, en vez de imponer un tipo único a todos.

El grupo abre una cuenta corriente, a nombre del grupo (decidido anteriormente), con aquellos fondos que no han sido prestados o no son necesarios para los miembros. Este paso es el prerrequisito para un futuro préstamo bancario.

En último lugar, el banco otorga un crédito al grupo, que es utilizado por éste para complementar sus propios fondos y continuar prestándose entre ellos.

No necesariamente se cumplen siempre todos los pasos.

Existen unas ventajas subyacentes a este procedimiento. El hecho de que sean las propias mujeres del grupo las que ejecuten la evaluación del crédito reduce los costes de transacción e información que un banco tendría que soportar. También existe una presión grupal que lleva a utilizar el dinero prestado en actividades más productivas.

De igual forma, el deseo de preservar los lazos sociales induce a los prestatarios a realizar mayores esfuerzos para mantener los plazos de pago.

Una de las características más importantes de esta metodología es el fortalecimiento de la mujer. El proceso de formación del grupo no finaliza con la entrega del préstamo, sino que evoluciona a estados mayores de agrupación. Después de la constitución del SHG se continúa con la construcción de los *clusters*, que son agrupaciones de diferentes SHGs e incluyen a representantes de unos 12 SHGs. Además, por encima de los *clusters*, y como ente

de máxima agrupación, se establecen las federaciones, que estarán registradas legalmente y llevan a cabo actividades y proyectos políticos y/o para la comunidad.

A pesar de tener unas características similares a los grupos solidarios tradicionales, los SHG presentan unas particularidades que determinan una mayor adaptación en lugares como la India, de dónde proceden.

- Los SHG juegan un papel muy importante para la comunidad, generando una armonía y justicia social y pudiendo llevar a cabo acciones de mucha consideración. Al final los SHGs no dejan de ser pequeños bancos, que si se llevan de manera exitosa, aumentan el estatus de sus miembros.

- En relación a la sostenibilidad y aspectos financieros, los SHGs presentan una mayor eficiencia que los grupos solidarios. A pesar de que las características de éstos requieren unos trabajadores mejor cualificados, no es necesaria su presencia tan periódica y a corto plazo, salvo en la fase inicial. Otra ventaja es que tampoco llevan la contabilidad ni ejercen de *retailers*.

- Los SHGs presentan unos costes de transacción reducidos, lo que beneficia de forma significativa a los intermediarios.

Finalmente, las implicaciones que tienen y han tenido en el desarrollo de muchas mujeres en la India, y otros lugares del mundo, son extraordinarios, y a pesar que de existen aun muchas sombras y limitaciones en esta metodología, también presenta muchas luces y potencialidades.

7.7. Reflexiones finales

Una característica común a todas estas metodologías es la utilización de métodos innovadores para reducir los costes administrativos y de operación.

Por lo general, independientemente de la metodología que se use, la mayoría de las instituciones y de los programas utilizan mecanismos de selección para limitar el acceso a los servicios ofrecidos. Siempre se requiere que los clientes potenciales cumplan una serie de requisitos. Entre los criterios de elegibilidad más utilizados suele encontrarse: no superar un determinado

nivel de ingresos o no disponer de tierras u otros bienes en posesión. En la actualidad, aunque cada vez existen más instituciones que ofrecen servicios financieros a los más pobres, todavía sigue existiendo un gran exceso de demanda y escasez de recursos, por lo que es muy importante que las instituciones, trabajen con la metodología que trabajen, utilicen algún criterio de elegibilidad para asegurar que los recursos son utilizados verdaderamente por las personas que lo necesitan.

8. Séptimo bloque de conceptos: otros productos y servicios microfinancieros

María del Carmen de la Orden e Itziar Jiménez

Como ya se comentó en el primer bloque de conceptos, durante la última década hemos asistido a la evolución del microcrédito hacia las microfinanzas, entendidas éstas como todo un conjunto de servicios microfinancieros como son los microcréditos hipotecarios, el microleasing, los microseguros y el microahorro, entre otros. A continuación en este bloque de conceptos se profundizará sobre cada uno de estos productos.

8.1. Microcréditos hipotecarios

Los microcréditos hipotecarios son pequeños préstamos dedicados a todas aquellas actividades relacionadas con la vivienda como reparaciones, mejoras o ampliaciones, inversiones en infraestructura, así como la compra de terrenos edificables o la construcción de una nueva. La vivienda está considerada como uno de los derechos humanos fundamentales y el sector microfinanciero, teniendo como referente los microcréditos, ha dado una respuesta en este ámbito con un instrumento como los microcréditos hipotecarios con el objetivo de mejorar el acceso a la vivienda de los pobres.

En los países pobres y, especialmente, en aquellos que han sufrido conflictos armados durante muchos años o diversas catástrofes naturales, una gran parte de la población no tiene vivienda en propiedad, estando alojados así en terrenos cedidos por el gobierno y en casas fabricadas por ellos mismos. Otra parte de la población sí es propietaria, pero tiene muchos problemas para demostrarlo por la falta de títulos de propiedad y, en caso de tenerlos, por las dificultades para demostrar la legalidad de los mismos. La ausencia de seguridad legal en este ámbito constituye una de las principales barreras para el desarrollo de este tipo de productos.

Además, tanto propietarios como no propietarios necesitan ayuda financiera para mejorar las condiciones de habitabilidad de la vivienda. Así, los microcré-

ditos hipotecarios se han puesto en marcha utilizando como referencia la metodología desarrollada en el microcrédito y siguiendo los principios recomendados por CGAP, *Habitat for Humanity* y la agencia de los Estados Unidos para el desarrollo (USAid, por sus siglas en inglés), que han permitido definir las garantías necesarias, los tipos de interés, los plazos y estructura de los préstamos, e incluso, la oferta de servicios no financieros ligados al préstamo.

La garantía es uno de los aspectos más problemáticos de este tipo de productos. Existe un factor distintivo con respecto a los microcréditos, ya que no es una financiación de una actividad productiva que va a generar ingresos futuros, constituyendo en sí estos flujos una garantía. La ausencia de esos ingresos futuros lleva a la necesidad de evaluar más y mejor la capacidad de pago del prestatario. Para ello, se utilizan indicadores «proxy» como haber demostrado esa capacidad anteriormente en otros préstamos, declarar la calidad de los ingresos del prestatario o, en el caso de una microempresa, explicar el incremento de ingresos que se va a derivar de las mejoras en la vivienda donde desarrolla su negocio. Asimismo, el desarrollo de productos asociados a un microcrédito hipotecario es otra forma de reducir el riesgo de impago, haciendo que el cliente sea activo en actividades financieras formales. Por ejemplo, con el establecimiento de planes de ahorro periódico en productos de ahorro o la cobertura de riesgos personales a través de seguros (de vida, de hogar, etc.).

Los tipos de interés vienen determinados por la misma metodología que utilizan los microcréditos incluyendo como parámetros mínimos el coste de los fondos, los fallidos y los costes operativos. Los plazos de pago se definen en función de la capacidad de pago de los clientes, pero también por el grado del riesgo que quiera asumir la institución microfinanciera en la gestión de sus activos y pasivos. Con la concesión de microcréditos de mayor plazo (de incluso hasta 10 años), las entidades se enfrentan al problema de gestionar unos fondos prestados a largo plazo y una financiación de su pasivo exigible a corto plazo como son las cuentas y depósitos de ahorro. De ahí, la necesidad de las instituciones microfinancieras de acudir a otras fuentes de financiación de más largo plazo en los mercados de capitales, haciéndose más compleja cuando se hace en moneda extranjera (riesgo de tipo de cambio) por los escasos recursos disponibles en sus mercados locales.

Las instituciones microfinancieras han ido desarrollando diversos programas hipotecarios en función de las necesidades de los pobres, que incluso van variando a lo largo del tiempo en cada cliente a medida que sus ingresos van aumentando. Las diferentes capacidades de pago y necesidades han llevado incluso al estableci-

miento de segmentos en la clientela potencial. A modo de ejemplo, la institución microfinanciera india ASP ha establecido tres niveles: (1) reformas inferiores, (2) reformas medias con financiación complementaria de subsidios públicos, y (3) nueva construcción, siendo las características las que se detallan en la tabla 8.1.

Tabla 8.1. Condiciones de microcréditos hipotecarios en ASP

	Pre-requisitos	Plazo	Importe	Tipo de interés	Detalles
Tier 1	Seis meses de ahorro y un ciclo completo de préstamo	1 año	Hasta 5.000 Rs	20 por ciento	Reformas inferiores
Tier 2	Seis meses de ahorro, un ciclo completo de préstamo y ayudas públicas	3 años	Hasta 20.000 Rs	20 por ciento	Reformas medias
Tier 3	Historial de ahorro, mínimo dos ciclos completos de préstamo sin retrasos en pagos y ahorros líquidos equivalentes a 6 meses de pagos.	10 años	Hasta 65.000 Rs	20 por ciento	Nueva construcción

Fuente: Young, C (2007)

Por todos estos motivos, el lanzamiento de los microcréditos hipotecarios constituye un reto importante para las instituciones microfinancieras por sus características peculiares. Así, los expertos recomiendan buscar socios a través de ONG, prestamistas institucionales y gobiernos.

8.2. Microleasing

Otro de los servicios que las instituciones microfinancieras han conseguido adaptar al sector microfinanciero han sido los programas de *leasing*. Básicamente, consiste en una operación financiera por la que se cede el uso

de bienes muebles o inmuebles, adquiridos para dicha finalidad a cambio del pago periódico de una cuota, e incluye una opción de compra a su término en favor del usuario. La financiación se realiza para cualquier tipo de bien destinado a fines comerciales, financieros, industriales, agrarios, de servicios o profesionales (bienes de equipo, vehículos, mobiliario, equipos informáticos, locales, etc.).

En el ámbito microfinanciero, estas operaciones van destinadas principalmente al desarrollo de la microempresa que realiza una actividad manufacturera en el ámbito rural o de servicios a la industria. Básicamente hay dos tipos de leasing: el financiero y el operativo. El financiero se basa en la financiación completa del equipo incluido el coste del activo, los intereses y los gastos operativos, con un plazo equivalente a la vida del mismo y sin mantenimiento incluido. Al final del contrato, el arrendatario tiene la opción de adquirir el activo pagando un valor residual. Dentro de este tipo, existe la modalidad de alquiler y compra en la que parte de la propiedad se va transfiriendo en los pagos periódicos y al final del contrato pasa al beneficiario de la operación. Se suele utilizar para bienes productivos que se destinan a pequeños negocios como máquinas de coser, frigoríficos, etc.

En el caso del *leasing* operativo, el beneficiario firma un contrato a corto plazo para el uso de un activo, mientras que el proveedor del servicio compra el activo y lo alquila a varios usuarios, soportando el riesgo relacionado con el valor residual y el de obsolescencia. Este último caso, realmente es el denominado servicio *renting*, que es una operación de *leasing* sin opción de compra. Es un alquiler que incluye habitualmente el mantenimiento del bien, estando así dirigido a empresarios y profesionales. Está muy especializado en el sector de vehículos y equipamiento, trabajándose plazos más cortos que en el *leasing*, y los bienes están usados, con la devolución al final del contrato.

El Banco Grameen fue pionero también en este producto (Dowla, 2004). Inició su actividad en 1993 con una experiencia piloto en las zonas de Dinajpur y Rangpur en Bangladesh, consiguiendo que esta partida constituyera el 4% de la cartera a cierre de 1997 y con una tasa de pago media del 98%, e incluso en algunos casos superiores al 100% cuando se producían pagos anticipados.

Este formato ha sido replicado en otras instituciones microfinancieras como por ejemplo en ANED (Bolivia) y Mibanco (Perú).

8.3. Microseguros

Un microseguro es un servicio financiero que reembolsa a su beneficiario las pérdidas financieras causadas por un hecho poco probable. Esta protección está respaldada por unos mecanismos de cobertura conjunta derivada de la existencia de un conjunto de personas, también vulnerables a diversos riesgos, que se unen para formar un grupo de riesgos. Cada persona paga periódicamente una pequeña cantidad de dinero (la prima) al *grupo* que se utiliza para compensar a aquellos miembros que sufren una pérdida. En este sentido, este producto recoge la esencia de las microfinanzas al incorporar los papeles complementarios que juegan la comunidad y el individuo en el ámbito de la responsabilidad social (Dror y Jacquier, 2001). El riesgo de pérdida financiera de un individuo se cubre con el capital resultante de todas las aportaciones de otros miembros de la comunidad. Los elementos de un seguro son: riesgo asegurado, importe cubierto, beneficiario y plazo de la cobertura. Todo ello queda recogido en una póliza de seguro que es un contrato legal entre el proveedor y el cliente.

Los microseguros constituyen otro servicio que se ha desarrollado en el sector microfinanciero con el objetivo de cubrir los riesgos de los pobres económicamente activos, que son la parte de la población más vulnerable. La existencia de estos productos constituye para las propias instituciones microfinancieras un mecanismo para reducir el riesgo de impago de los microcréditos ya que, en caso de muerte, queda cubierto por un microseguro de vida.

Sin embargo, cabe precisar que para una institución microfinanciera no es simplemente lanzar un producto más, ya que los seguros constituyen un negocio aparte en el sistema financiero por tener sus propias técnicas y procedimientos. Además, uno de los principales problemas a los que se enfrenta es la práctica ausencia de datos actuariales acerca de los riesgos más comunes de este tipo de población, factor clave para la determinación de las primas. El cálculo de las primas es más complejo que el del tipo de interés de un préstamo[24].

[24] El proceso de determinación de la prima para las IMF está recogido en Churchill, Liber, McCord y Roth (2003).

Este tipo de productos suele ser ofrecido por las instituciones microfinancieras con el apoyo de una compañía de seguros, o como agente distribuidor de microseguros de la misma. La selección por uno u otro está en función del nivel de riesgo que la institución microfinanciera esté dispuesta a asumir. Generalmente, son las medias y grandes instituciones, que conceden microcréditos de mayor cuantía, las que desarrollan estos servicios.

Los principales riesgos a los que se enfrenta la población de baja renta por orden de importancia son el de muerte, enfermedad o incapacidad, desastres naturales y robo o daños en la propiedad[25]. Los seguros de salud y de desastres naturales son los más complejos. En el primer caso, porque existe una gran variedad de enfermedades, es difícil estimar la probabilidad de cada enfermedad y los costes asociados en el proceso de curación (Dror y Preker, 2002), además hay una actividad preventiva y existen sesgos al fraude por la tendencia de las clínicas a aumentar los costes. En el segundo, porque son difíciles de prever, las indemnizaciones son muy elevadas en caso de producirse y hay un riesgo de covarianza al verse afectadas varias pólizas de seguro a la vez. Y el de daños en la propiedad también es complejo por los riesgos ligados en la valoración de los activos asegurados, el mal uso que pueden hacer sus propios dueños al tener el seguro y las dificultades en la verificación de las reclamaciones.

De este modo, el producto más sencillo es un seguro de vida, ya que la provisión viene definida por un único hecho y persona (muerte), es fácil de verificar y el riesgo de no cuidarse es bajo. Dentro de este tipo de seguros, hay varias categorías según la complejidad:

- Seguro de crédito-vida: cubre el montante del préstamo si el prestatario fallece y va directamente al prestamista.

- Seguro de plazo-vida: la cobertura se establece para un determinado plazo (generalmente cinco años) y una cuantía de indemnización establecida, con posibilidad de renovación.

- Seguro de ahorros: este producto está ligado al montante de ahorros que el cliente tiene en una cuenta. Las primas se instrumentan a través de una menor remuneración de las cuentas y en caso de muerte, los

[25] Según las conclusiones de ILO sobre estudios realizados en cinco países. Churchill, Liber, McCord y Roth (2003).

beneficiarios reciben un múltiplo, generalmente el doble, de los ahorros hasta un máximo.

Los microseguros son productos poco conocidos entre los pobres que, además, les resulta difícil de comprender[26]. Por ello, sus características deben ser simples tanto en las condiciones como en los procedimientos, con apoyo permanente y cercano de un agente o de la oficina comercial, deben ser asumibles con unas cuantías de las primas adaptadas a la capacidad y periodicidad de pago del cliente, incluso aceptando un pago en especie, como por ejemplo, el ofrecimiento para trabajar en el supuesto de dificultades para hacer los pagos (Dror y Jacquier, 2001). Además, la transparencia y justificación de los costes es una forma de hacer más asumibles los pagos.

Ejemplos de instituciones microfinancieras que ofrecen microseguros los encontramos en Uganda con FINCA como agente de AIG (*American Insurance Group*), en India con SEWA[27], en Pakistán con AKAM en colaboración con *First Microinsurance Agency* (FMiA), en Zambia con CETZAM con NICO *Insurance Company*, en Bolivia con BancoSol, en Perú con Mibanco.

8.4. Microdescuento comercial y de efectos

El descuento comercial y de efectos es otro servicio que ya ofrecen algunas instituciones microfinancieras. A través de él, las empresas movilizan los créditos que poseen sobre sus clientes. El descuento lo realiza la institución sobre efectos aptos para la función de giro como cheques y letras de cambio, recibos y pagarés con funciones de giro normalizados, etc. Ejemplos de este caso lo encontramos en Paraguay en Visión Banco con el servicio denominado «descuento de cheques».

8.5. Microfactoring

En este caso, la institución microfinanciera anticipa el importe de las facturas aceptadas por un cliente antes del vencimiento de la misma, previo

---

[26] En una encuesta realizada en la periferia de Lusaka (Zambia), casi el 70% apenas comprendía lo que significaban los microseguros como un producto financiero. Churchill, Liber, McCord y Roth (2003).

[27] SEWA (*Self-Employed Women´s Association*) además de ofrecer seguros de vida y salud, tiene el de daños para las propiedades. Los clientes pagan anualmente 1,50 dólares para la cobertura de riesgo de pérdida por catástrofes naturales. Las indeminzaciones van desde los 10 hasta los 60 dólares. CGAP (2001): *Earthquake in Gujarat: SEWA delivers on insurance claims*.

pago de una comisión. Se formaliza en un contrato por el que una persona o empresa cede los créditos derivados de su actividad comercial a otra, que se encarga de gestionar su cobro. Este servicio permite movilizar los futuros ingresos por ventas, financiando el activo circulante, lo que proporciona liquidez inmediata al microempresario. Ejemplos de este servicio se ofrecen en Perú por Mibanco (*factoring* electrónico para empresas y proveedores) o en Nicaragua por PROMIFIN-COSUDE (producto MiPyME).

8.6. Microaval

Consiste en la prestación de una fianza para asegurar el buen fin de compromisos contraídos por el cliente ante un tercero. Es lo que se denomina cobertura del «riesgo de firma». Si el cliente cumple su compromiso, sólo hay riesgo como en una operación de crédito, pero no hay inversión o desembolso de capital. En el supuesto de que el cliente no cumpliera, los terceros reclaman al avalista el compromiso de pago por lo que inmediatamente se genera un préstamo para el avalado que tendrá consideración de vencido, reclamándose su inmediata amortización, bien por vía judicial o extrajudicial. Un ejemplo lo encontramos en Bolivia en Banco Sol con las boletas de garantía que ofrecen garantía jurídica a operaciones comerciales. Esta institución microfinanciera garantiza una única transacción hasta un valor determinado y por un plazo definido.

8.7. Microahorro

El ahorro es una alternativa importante para los pobres porque los beneficios que suponen tienen más valor que los que pueda generarles un microcrédito (Robinson, 2001). Ahorrando, las familias pueden ir acumulando un patrimonio para utilizarlo en el futuro como colateral, para afrontar mejor su consumo estacional, gestionar mejor sus gastos periódicos, autoasegurarse contra los imprevistos y autofinanciar sus inversiones. Todo ello con la tranquilidad que conlleva, reduciendo los riesgos generados por la volatilidad de sus ingresos.

El problema es que los países subdesarrollados están poco bancarizados y los más pobres sufren restricciones en su acceso a una cuenta de ahorro. De ahí que hayan surgido formas de ahorro informal a través de los denominados «guardianes del dinero» (vecinos de confianza que guardan el dinero), las ROSCAS, a través de la compra de bienes físicos como animales, joyas, o

simplemente escondiéndolo en un lugar seguro (Rutherford, 2000), o a través de las IMF que han desarrollado servicios de ahorro.

Los productos de ahorro más básicos son las microcuentas y los microdepósitos. A semejanza de la banca tradicional, las microcuentas son contratos de depósito a la vista de dinero en forma de libreta o cuenta corriente. Algunos productos presentan programas de ahorro con compromiso de cantidades y tiempos, teniendo como reclamo la entrega de tickets para el sorteo de un premio entre los clientes. En muchos casos, la institución microfinanciera realiza la recolección de los ahorros a través de agentes siendo la forma más efectiva, ya que las transferencias automáticas prácticamente no se utilizan. La disposición de fondos es inmediata por el titular o el autorizado, generalmente en efectivo y en algunos casos, mediante tarjeta de débito y/o cheque, cobrándose generalmente una pequeña comisión. Las microcuentas también dan un servicio de caja para ingresos y retiradas de efectivo, abonos en general, recepción de remesas de emigrantes, transferencias bancarias e incluso la domiciliación de recibos.

Los microdepósitos tienen condiciones semejantes a las de las cuentas a la vista, siendo las principales diferencias el establecimiento de un plazo de permanencia desde 1 mes hasta incluso 3 años y la mayor rentabilidad que en las microcuentas. Los intereses se abonan en una cuenta a la vista y la periodicidad de pago es muy variada. La disposición del dinero está sujeta al cumplimiento de los plazos.

En ambos casos, los importes a depositar son pequeños, incluso desde un dólar, y la remuneración es muy variada, llegando a niveles del 12%.

Estos productos funcionan desde los años 80 en Asia con instituciones microfinancieras como BRI (*Bank Rakyat Indonesia*) en Indonesia, o SafeSave y Grameen en Bangladesh. Estos últimos, han conseguido una media de ahorro por cliente de entre 22 y 75 dólares, unos importes reseñables teniendo en cuenta que la renta per cápita de estos países no supera los 400 dólares (Armendáriz y Morduch, 2005). Por otra parte el banco Grameen, con su programa *Grameen Pension Scheme* (basado en una aportación de 86 céntimos de dólar por cada microcrédito de 140 dólares), impulsó el volumen de depósitos consiguiendo llegar a un volumen que equivalía al 75% de su cartera de créditos en 2003, reduciendo significativamente la dependencia de la financiación externa.

Estos productos están muy extendidos, siendo un gran número de instituciones microfinancieras las que los ofertan tal y como se recoge en la tabla 8.2.

Tabla 8.2. Ejemplos de productos de ahorro de IMF

IMF	Producto de ahorro
Banco Grameen (Bangladesh)	• Depósitos de miembros • Depósitos de no miembros
Bank for Agriculture and Agricultural Cooperatives (Tailandia)	• Om Sap Thawisin Savings Card Deposits
SANASA Thrift and Credit Cooperative Societies (Sri Lanka)	• Passbook Savings • Youth Savings • Term Deposits
Bank Rakyat Indonesia (Indonesia)	• Simpedes • Simaskot • Deposito
Jigsaw Development (Tailandia)	• Gold Savings
Vivekananda Sevakendra O Sishu Uddyon (India)	• Daily Deposit Plan • Monthly Deposit Plan
Banefe-Banco Santander (Chile)	• Superahorros
BancoSol (Bolivia)	• Cuentas de ahorro. • Depósitos a plazo fijo.
Banco Adopem (Rep. Dominicana)	• Ahorro con libreta. • Ahorro programados. • Certificados financieros.
ProCredit (Ecuador)	• Cuenta de Ahorro • Ahorro Infantil • Cuenta Corriente • Depósitos a Plazo Fijo
Banex (Nicaragua)	• Cuenta corriente Banex • Cuenta de ahorro Banex • Cuenta de ahorro mis primeros ahorros • Cuenta de ahorro corporativo • Cuenta de ahorro nómina

Mibanco (Perú)	• Depósitos a plazo • Cuentas de ahorro
Microbank (España)	• Libreta Básica MicroBank • Libreta MicroBank • Cuenta corriente Básica Micro-Bank • Cuenta corriente MicroBank

Fuente: Elaboración propia

9. Octavo bloque de conceptos: regulación y supervisión del sector microfinanciero

Maricruz Lacalle

Como ya se ha visto en el primer bloque de conceptos, en todos los países existen distintos tipos de instituciones microfinancieras que se pueden clasificar en dos grandes grupos: las instituciones reguladas y las no reguladas.

Las instituciones microfinancieras reguladas o formales son aquellas que pueden captar ahorros del público para realizar la labor de intermediación financiera y, por tanto, están sometidas a supervisión financiera por parte de la autoridad competente del país. Entre ellas destacan las instituciones microfinancieras no bancarias, los bancos comerciales, las cajas de ahorros y las cooperativas de crédito. Las instituciones no reguladas son aquellas que no están sometidas a ningún tipo de normativa ni supervisión financiera, entre ellas: las ONG y las fundaciones.

En la gran mayoría de los países, las microfinanzas comenzaron a ser promovidas a través de instituciones no reguladas, así fue el caso de Grameen en Bangladesh, PRODEM en Bolivia o Compartamos en México. Sin embargo, en todos los casos, sus gestores se dieron cuenta de que para alcanzar una mayor escala era indispensable regularse, convertirse en una institución financiera formal, para poder captar ahorros del gran público y poder así multiplicar su número de clientes. Fue por estos motivos que comenzó a plantearse el tema de la regulación y supervisión del sector microfinanciero. Ahora bien, antes de llegar a analizar lo que significa la regulación y la supervisión en este sector, primero es necesario comprender qué se entiende por regulación y supervisión en sentido amplio. Así iremos profundizando hasta llegar al sector de las microfinanzas.

9.1. Regulación, regulación prudencial y supervisión

El concepto de regulación, en el sentido más amplio posible, hace referencia a «un conjunto de reglas aplicables que restringen o dirigen las ac-

ciones de los participantes en un mercado y, como resultado, alteran los resultados de esas acciones» (Chávez y González-Vega, 1998:91). En este sentido, la regulación puede ser aplicada a cualquier sector o mercado (ya sea al sector financiero, industrial o microfinanciero), y puede ser efectuada bien por el propio mercado o bien por fuerzas externas al mercado, por ejemplo, por el gobierno.

Teniendo en cuenta los elementos anteriores, cuando se habla de regulación financiera prudencial se está haciendo referencia a la intervención gubernamental que pretende llevar a cabo una imposición coercitiva en el sector financiero; es decir, la intervención gubernamental pretende establecer un conjunto de reglas y normas que restrinjan o dirijan las acciones de los agentes que participan en el mercado financiero. En general, este tipo de regulación siempre se pone en marcha con el fin de conseguir dos objetivos básicos (Chávez y González-Vega, 1998):

- Proteger la estabilidad global del sistema financiero de un país, asegurando la solvencia de todos los intermediarios financieros.

- Proteger a los clientes (depositantes) del sector financiero ante cualquier posibilidad de fraude, quiebras, u otros.

Llegados a este punto, es importante recordar que las microfinanzas son distintas a las finanzas tradicionales. Las instituciones microfinancieras poseen unas características y un comportamiento muy distinto al de las instituciones financieras tradicionales. Podría pensarse que las IMF reguladas deberían estar incluidas dentro del marco de regulación del sector financiero, pero esto no tiene por qué ser así. El acuerdo general es que las leyes y regulaciones aplicables al sector microfinanciero sean distintas a las del sector financiero. ¿Qué se entiende entonces por regulación prudencial del sector microfinanciero? Entenderemos por regulación prudencial del sector microfinanciero el conjunto de reglas y normas aprobadas por el gobierno de un país y que deben ser aplicadas al sector microfinanciero exclusivamente (CGAP, 2003).

Lógicamente, el establecimiento de una regulación en cualquier país llevará implícito la existencia de un ente que asegure el cumplimiento de dichas normas establecidas. Así, se entiende por supervisión el proceso mediante el cual se hacen cumplir las reglas o normas establecidas (CGAP, 2003).

9.2. Debate: pros y contras de la existencia de un marco regulatorio para el sector microfinanciero

Podría darse el caso de que las leyes y normas establecidas por un gobierno lleguen a distorsionar el funcionamiento de un sector (o de un mercado) y reducir la eficiencia de su desempeño. En dicha situación estaríamos pasando del concepto de regulación al de represión. Algunas de las principales herramientas que posee un gobierno para llevar a cabo la represión financiera son, por ejemplo, las reservas obligatorias excesivas, los requerimientos de capital mínimo para la entrada en el mercado o los topes a las tasas de interés. El objetivo de aplicar dichas herramientas es gravar o subsidiar transacciones financieras, restringiendo los recursos financieros hacia otros usos distintos a los seleccionados libremente por el propio mercado (Chávez y González-Vega, 1998). Esta es la realidad del sector microfinanciero en muchos países, y en concreto en el caso de España. En nuestro país existe una ley antiusura que impone unos techos a las tasas de interés aplicable a los préstamos en general y a los microcréditos en particular. Esto impide el correcto desarrollo del sector microfinanciero al no poder cubrir los elevados costes que este sector conlleva, y por tanto, perjudicar el acceso de muchos potenciales clientes.

En algunos países como Francia, Polonia o Bosnia, la regulación prudencial del sector microfinanciero ha eliminado estos techos a los tipos de interés permitiendo un sector más libre, dinámico y desarrollado.

En la actualidad, existe un importante debate en torno a si deben regularse o no las microfinanzas. A este respecto, el grupo de trabajo sobre regulación y supervisión del CGAP ha elaborado un documento de consenso que ofrece una serie de recomendaciones sobre cuándo se debe aplicar la regulación prudencial al sector microfinanciero (Christen, Lyman, Rosenberg, 2003).

9.2.1. Recuadro de debate: «¿Debe regularse el sector microfinanciero?»

CGAP (2003)

- **IMF crediticias.** La regulación prudencial es necesaria únicamente cuando existen depositantes que requieren protección, así que no es apropiado para las IMF que solo ofrecen crédito y se financian con donaciones o con el crédito comercial. Estas IMF requieren solamente una regulación no prudencial ligera.

- **Organizaciones comunitarias pequeñas.** Algunas organizaciones comunitarias que captan depósitos son tan pequeñas o remotas que la supervisión prudencial eficaz sería muy cara. Las instituciones depositarias no supervisadas representan un riesgo. Pero los otros mecanismos que los clientes utilizan para el ahorro (efectivo, ganado, etc.) pueden ser aun más riesgosos, de modo que el cerrar las entidades no supervisadas no necesariamente mejora la seguridad de los depositantes. La mayoría de las entidades regulatorias que enfrentan este dilema han optado por permitir las operaciones de estos intermediarios pequeños sin la regulación y supervisión prudencial, con tal de que sus activos y número de clientes se mantengan por debajo de ciertos límites definidos.

- **Condiciones del país.** Para captar depósitos de una manera segura, las IMF deben ser lo suficientemente rentables como para cubrir sus costos, incluyendo los costos financieros y administrativos de los depósitos captados. De lo contrario, eventualmente las pérdidas corroerán los fondos de los depositantes. Puede ser aconsejable esperar hasta que haya una masa crítica de instituciones microfinancieras que satisfaga esta condición antes de establecer un sistema de licencias para las microfinanzas. En los países en que se ha implementado exitosa y eficazmente la regulación de las microfinanzas, la regulación suele seguir –en vez de liderar– el desarrollo de la industria

10. Noveno bloque de conceptos: medio ambiente y microcréditos: llegan las microfinanzas verdes

Patricia Rodríguez

Como se está viendo a lo largo del cuaderno monográfico, las microfinanzas están apostando por objetivos muy elevados como pueden ser la reducción de la pobreza, la igualdad de género y la autonomía de la mujer o la reducción de la mortalidad infantil. Entre ellos, también se encuentra la apuesta por la sostenibilidad medioambiental.

Trabajando con criterios ambientales, se trabaja también por el acceso a los recursos naturales (como el agua potable) y por la salud (a corto, medio y largo plazo), bajo una perspectiva holística y multidisciplinar, y en colaboración con disciplinas como la antropología nutricional, la toxicología ambiental o la salud pública, eliminando o reduciendo los riesgos de salud asociados a la calidad ambiental del entorno y mejorando la calidad y el nivel nutricional de la población. En este escenario, la unión entre microfinanzas y sostenibilidad ambiental puede ser tan potente como para trasladarnos al terreno de la consecución real de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

10.1. Diferentes visiones del medio ambiente en el sector microfinanciero

A la hora de trabajar con el concepto de medio ambiente desde el sector microfinanciero, nos encontramos con dos visiones antagónicas que coexisten en la misma realidad microfinanciera: la que podríamos llamar «visión tradicional» (más recelosa del cambio y de incluir a corto plazo nuevos parámetros verdes en el sector) y la «visión innovadora» o «nueva visión» que ha empezado a tomar fuerza en el plano internacional en los últimos años.

La «visión tradicional» concibe el medio ambiente como un limitante de la actividad microfinanciera, visualizándolo como un elemento que implica

altos costes económicos, de difícil gestión y con una prioridad baja o nula respecto a otros parámetros sociales, financieros o económicos, desligándolo así del concepto de desarrollo. Las instituciones que trabajan bajo este enfoque se centran en la identificación del aspecto ambiental en las unidades productivas de las microempresas (traducido económicamente como «impacto ambiental») desde el marco de la regulación y el desarrollo tecnológico. En la mayoría de las ocasiones, el coste de reconversión tecnológica necesario para cumplir los parámetros ambientales contemplados en la legislación vigente, suele ser mucho más elevado que el de la inversión inicial.

La «nueva visión», más innovadora y positiva, trabaja desde el campo de la sostenibilidad con todas sus dimensiones (social, ambiental, económica y política), entendiendo la variable ambiental como una fuente de recursos y de innovación. Se apoya en las formas tradicionales más respetuosas con el medio ambiente aplicando las últimas innovaciones tecnológicas, preparándose así para afrontar los retos del presente y del futuro (crisis alimentaria, crisis financiera, crisis ambiental, etc.) desde un plano global, multidisciplinar y responsable, que parte del propio territorio. Este enfoque entiende que, por lo general, son las actividades productivas (bien planificadas) a pequeña y mediana escala las que menor impacto ambiental generan y es precisamente en este ámbito en el que el binomio microcrédito-medio ambiente se carga de toda su fuerza y sentido. Dentro de esta nueva visión, las IMF tienen un papel primordial en el desarrollo sostenible, promoviendo e incentivando actividades económicamente productivas a la par que ambientalmente sostenibles y favoreciendo el acceso a las tecnologías limpias.

10.2. Indicadores verdes

A un ritmo lento pero constante, comienza a incorporarse la variable ambiental en los estudios microfinancieros, especialmente en aquellos que atañen al desempeño social. Se empieza a hablar de «la responsabilidad social hacia el medio ambiente», concepto que ya el Grupo de Trabajo de Desempeño Social del MIX (*Microfinance Information Exchange*) ha incorporado como uno de sus 22 indicadores principales para medir la responsabilidad social de las IMF. Sin embargo, aún se sigue trabajando desde la óptica del medio ambiente como factor limitante de la actividad microempresarial y se culpabiliza del impacto ambiental a la falta de regulación ambiental y baja capacidad tecnológica de las microempresas.

10.3. Algunas organizaciones que ya han dado el salto a las microfinanzas verdes

Grameen Shakti (desde 1996), *GreenMicrofinance Center* (desde 2002) o *MicroEnergy Credits* son algunos ejemplos de estas nuevas entidades que empiezan a dar sus frutos en el campo de las microfinanzas verdes. Son entidades que trabajan desde diferentes ámbitos y formas para promover finanzas inclusivas y respetuosas con el medio ambiente basadas en la innovación tecnológica, el conocimiento y la confianza. Se aproximan a la causa ambiental desde el campo de las microfinanzas fomentando la investigación y capacitación en el sector, equipando a sus microemprendedores de tecnología verde, ofreciendo recursos a las IMF para financiar tecnologías limpias o implementando proyectos de microfinanzas que incorporan criterios ambientales en cada una de sus fases.

Grameen Shakti[28], enmarcada dentro de la familia de empresas Grameen e inspirada en la filosofía de Muhammad Yunus, fue creada para favorecer el desarrollo económico y social de la población rural más desfavorecida a través del acceso a las energías alternativas. Grameen Shakti intenta romper la brecha energética de la población rural a través del microcrédito como instrumento financiador de tecnologías limpias (energía solar, energía eólica, biogás, etc.) que, a su vez generarán oportunidades de empleo a las personas beneficiarias del mismo y, por tanto, recursos económicos que podrán revertir para el pago de su préstamo. Los programas de capacitación que los ingenieros sociales de Grameen Shakti ponen en marcha anualmente, aseguran que el conocimiento también llegue a las comunidades con las que trabajan.

GreenMicrofinance Center (GMfC)[29] es una entidad sin ánimo de lucro que, a través de la educación, la sensibilización y el intercambio de conocimiento, apuesta por la justicia ambiental, en términos de acceso a los recursos ambientales (con especial énfasis en la energía y las tecnologías limpias) y de minimización o compensación de externalidades derivadas de las actividades económicas y los impactos ambientales globales. GMfC provee el acceso a servicios financieros y técnicos a las personas más pobres (esos dos millones de personas que están en la base de la pirámide), acompañándoles en su

[28] Véase Grameen Shakti: www.gshakti.org.

[29] Véase GreenMicrofinance Center (GMfC): www.greenmicrofinance.org.

transición energética hacia un futuro más sostenible y saludable. Es el claro ejemplo de una entidad que, desde el campo de las microfinanzas, apuesta por la sostenibilidad ambiental, incluyendo en su discurso la pobreza.

MicroEnergy Credits (MEC)[30] ha abierto el mercado de los bonos de carbono (permisos de contaminación negociables) a las instituciones microfinancieras, alentando a éstas a que financien mecanismos de desarrollo limpio (MDL), recibiendo reducciones certificadas de emisiones que a su vez podrían vender en los mercados de bonos de carbono. El beneficio para las IMF sería doble, pues no sólo desarrollarían y financiarían proyectos que contribuyen a reducir las emisiones de gases de efecto invernadero (microempresas agrícolas, de gestión de residuos, energía o transporte) sino que, además, las IMF pueden canalizar los ingresos recibidos del mercado de carbono y revertirlos en sus clientes, reduciendo las tasas de interés, ofreciendo préstamos a más largo plazo, trabajando con colectivos más vulnerables o de más difícil acceso, o dotando a sus instituciones de partidas extra para invertir en materia de educación, salud o seguros.

10.4. Algunas reflexiones en torno a las microfinanzas verdes

¿Es posible encontrar, desde el campo de las microfinanzas, soluciones económicamente viables a los actuales retos ambientales (cambio climático, riesgos ambientales, gestión de residuos, desertización, etc.)? ¿Puede el microcrédito por sí mismo contribuir a la mejora de la calidad ambiental de un territorio y de las comunidades que lo integran?

Quizá ni el microcrédito por sí solo es la solución a los problemas ambientales, ni la inclusión de la variable ambiental en los programas de microcréditos puede solucionar por sí sola los nuevos retos y desafíos a los que las microfinanzas se enfrentarán en los próximos años, pero las microfinanzas pueden contribuir a la búsqueda de soluciones a los actuales retos ambientales actuando desde el ámbito local y como parte de unas políticas integrales y unas estrategias de actuación en el territorio.

Puede ser un instrumento económicamente viable para hacer frente a los problemas ambientales a pequeña escala: residuos, contaminación de aguas, agricultura, etc. Asimismo, a través de la generación de oportunidades de autoempleo verde (reciclaje o reutilización de productos, agricultura

[30] Véase MicroEnergy Credits (MEC): www.microenergycredits.com.

ecológica, etc.), el fomento de microempresas respetuosas con el medio ambiente (como la energía solar), explorando nuevos nichos de mercado e innovando para crear nuevas y creativas soluciones a los actuales retos ambientales.

En este escenario, las IMF tendrían un papel clave como facilitadoras de formación, financiación y acceso a las tecnologías limpias, ofreciendo a los microprestatarios de sus programas alternativas económicamente viables y ambientalmente sostenibles (eco-alternativas). A través de las IMF podemos empezar a construir una microeconomía verde en la cual, los beneficiarios y beneficiarias de nuestros programas de microcréditos (ecoemprendedores y ecoemprendedoras) puedan empezar a crear empleos y oportunidades de negocio que no solo les saquen de su situación pobreza sino también de su situación de vulnerabilidad ambiental.

No hablamos de eco-responsabilidades sino de eco-oportunidades y eco-igualdad (igualdad de oportunidades e igualdad de protección frente a los problemas ambientales) en una microeconomía respetuosa con el medio ambiente y las personas y comunidades que habitan en él. Es la filosofía que se extrae de la labor de Grameen Shakti en Bangladesh y del concepto de *eco-equity* que Van Jones (2009) desarrolla en su libro *The Green Collar Economy* y que ya empieza a incorporarse al ámbito de las microfinanzas verdes. Todo un desafío al que el microcrédito europeo deberá hacer frente en los próximos años con una nueva visión del medio ambiente: holística, integradora, innovadora y sostenible.

11. Décimo bloque de conceptos: una mirada comparativa de las microfinanzas en seis regiones del mundo

Bárbara Jayo

El presente bloque de conceptos tiene como objetivo realizar un análisis comparativo de las microfinanzas en diferentes regiones del mundo, para tener un acercamiento práctico a los conceptos tratados hasta ahora por este Cuaderno Monográfico. Sin embargo, comparar los diferentes modelos de microfinanzas que actualmente existen representa un gran desafío, principalmente porque para obtener una visión general, es necesario agrupar instituciones muy diferentes entre sí y que operan en países con realidades muy diversas. La mayoría de las IMF que operan en el mundo aún no cuentan con una legislación específica en sus países que les exija control y/o uniformidad a la hora de publicar sus cuentas o de calcular sus indicadores financieros. Por lo tanto, al comparar estos datos, es posible obtener algunas conclusiones distorsionadas, de aquí la importancia de advertirlo desde el primer momento. En el presente bloque de conceptos, en algunas ocasiones se renunciará a una mayor precisión en las interpretaciones en pos de cumplir con el objetivo de tener una visión global. Además, como el verdadero auge de las microfinanzas no comenzó hasta la década de los noventa en muchas partes del mundo, es difícil encontrar series de datos amplias y robustas.

La información mostrada a continuación procede del *Mix Market*[31] y ha sido agrupada por países y clasificada en 6 grandes regiones[32]:

[31] El MIX Market desarrolla a través del Microfinance Information Exchange Inc. (MIX) una amplia gama de estudios sobre el sector de las microfinanzas en el mundo. Dentro de estos estudios se encuentran los *Analysis and Benchmarking Reports* que se elaboran en el ámbito nacional y también por regiones. Estos informes han sido consultados y serán citados reiteradamente durante el presente capitulo. Los datos presentados resumen la información de las 1.404 instituciones que reportaron sus datos en 2007.

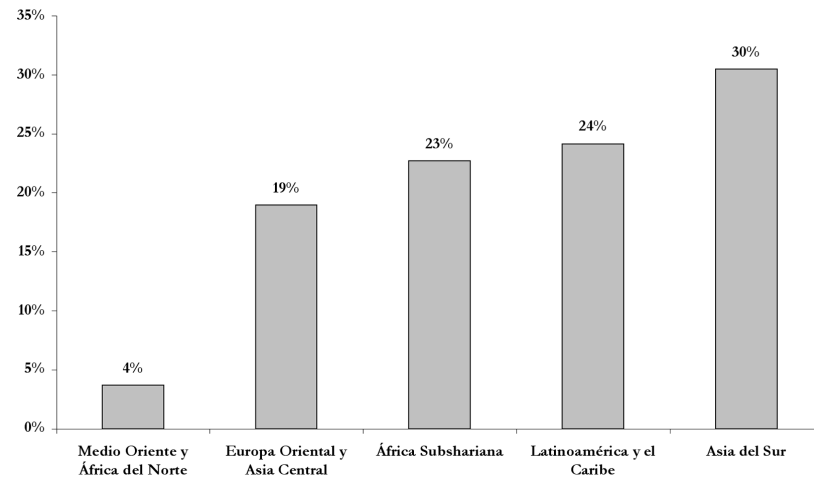
[32] En el MIX Market no existe información disponible sobre el mercado microfinanciero en Europa Occidental, por lo cual esta zona, clasificada como «microfinanzas en países desarrollados», no será incluida en el eje central de este estudio, aunque en algunos apartados se hará referencia a ella gracias a la información disponible a través del informe *Overview of the Microcredit in the European Union 2006-2007* (Jayo, Rico y Lacalle, 2008).

1. África Subsahariana
2. Asia del Sur
3. Asia Oriental y Pacífico
4. Europa Oriental y Asia Central
5. Latinoamérica y el Caribe
6. Medio Oriente y África del Norte

11.1. Instituciones microfinancieras en el mundo

De las 1.404 IMF que reportaron al Mix Market en 2007, la gran mayoría está ubicada en Asia del Sur, con un total de 428 instituciones, seguida por Latinoamérica y el Caribe (339), África (319) y por Europa Oriental y Asia Central (266) respectivamente (ver gráfico 11.1.). El menor número de IMF que reportan datos se encuentran en Medio Oriente y África del Norte (52).

Gráfico 11.1. Porcentaje de IMF por regiones 2007



Fuente: Mix Market (2009)

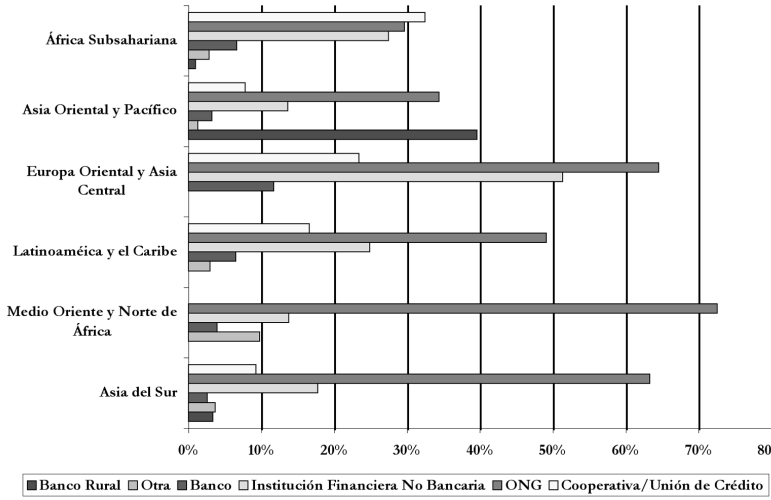
11.2. Tipología y regulación de las instituciones microfinancieras

En cuanto a la presencia por regiones de los distintos tipos de IMF, se puede afirmar que las ONG son la tipología mayoritaria en casi todas las regiones del mundo, sólo con excepción de África Subsahariana, donde la mayoría de las instituciones que conceden microcréditos son Cooperativas de Ahorro y Crédito. En Asia Oriental y Pacífico, la figura de la ONG tiene casi la misma importancia que la del Banco Rural (34% y 40% respectivamente) (ver gráfico 11.2.). Europa Occidental no es la excepción, ya que en esta zona la figura predominante también es la ONG (Jayo, Rico, y Lacalle, 2008).

La figura del Banco Rural sólo es significativa en la zona de Asia Oriental y el Pacífico, en cambio, no existe registro alguno de instituciones con esta tipología en Medio Oriente y Norte de África, Latinoamérica y el Caribe, Asia Central, Europa Oriental ni Europa Occidental. Asimismo es prácticamente inexistente en Asia del Sur y África Subsahariana.

La amplia variedad de tipos de IMF presentes en el mundo se debe fundamentalmente al marco legal y regulatorio tan variado que existe en cada país. En Sudamérica, en países como Perú, Bolivia y Ecuador, existen regímenes regulatorios bien establecidos y esto contribuye a que una gran proporción de clientes tenga acceso a productos de ahorro y otros productos financieros. Sin embargo, el panorama es diferente en Centroamérica y el Caribe o para las instituciones latinoamericanas del norte, como en México, donde aún no existe una gran cantidad de IMF sujetas a una regulación prudencial. No obstante, la participación de instituciones reguladas en Latinoamérica y el Caribe aumentará considerablemente en los próximos años, porque la tendencia de todos los países es a seguir los pasos de sus pares sudamericanos (Mix Market, 2008).

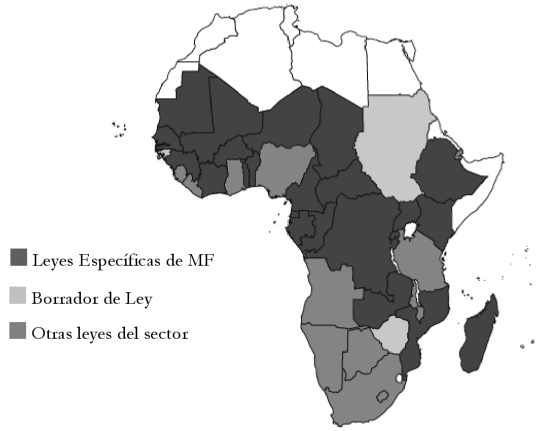
Gráfico 11.2. Tipología de las IMF por regiones



Fuente: Mix Market (2009)

En África Subsahariana los países han adoptado diversos enfoques que van desde la adaptación del sistema financiero formal a la creación de leyes y regulaciones específicas para las IMF (ver gráfico 11.3.). Veintiséis países han decidido regular el sector a través de la creación de nuevas leyes específicas para el sector. Cuatro países (Sudán, Zimbabwe, Cabo Verde y Guinea Bissau) han comenzado el proceso de crear un borrador de ley para regular su sector microfinanciero. En otros 15 países, las IMF caen dentro del marco que regula a las instituciones bancarias o bajo la ley de instituciones financieras no bancarias. Sólo una pequeña proporción de países aún no ha abordado el tema de la regulación en la zona de África Subsahariana.

Gráfico 11.3. Regulación de las microfinanzas por país en África Subsahariana



Fuente: MIX y CGAP (2008a)

En la mayor parte de Europa Oriental las IMF no se han integrado plenamente en el sistema financiero formal, a pesar de que los encargados de formular políticas en la región, durante casi 10 años han estado cada vez más comprometidos con el desarrollo de los marcos regulatorios para las actividades de microfinanzas. Algunos países, como Bosnia y Herzegovina, Kirguistán y Tayikistán, han creado leyes especializadas y hechas a la medida para las microfinanzas; otos países, como por ejemplo Georgia y Kazajastán tienen escasas leyes enfocadas a instituciones específicas de microfinanzas; en cambio otros países, como Armenia, han adaptado el reglamento del sector financiero existente para incluir las microfinanzas. Una serie de países en la zona llevan a cabo la actividad microfinanciera en el actual marco legal para el sistema financiero sin casi ningún ajuste, caso especialmente marcado en Rusia. Finalmente, otros países se encuentran ante el desafío de armonizar su legislación con la de la Unión Europea (Serbia) (MIX y CGAP, 2008b). En esta región (Europa Oriental y Asia Central), los bancos de microfinanzas y las uniones de crédito continúan siendo los únicos que pueden ofrecer servicios de ahorro, principalmente porque la legislación en la mayoría de estos países no permite a las Instituciones Financieras no Bancarias movilizar el ahorro.

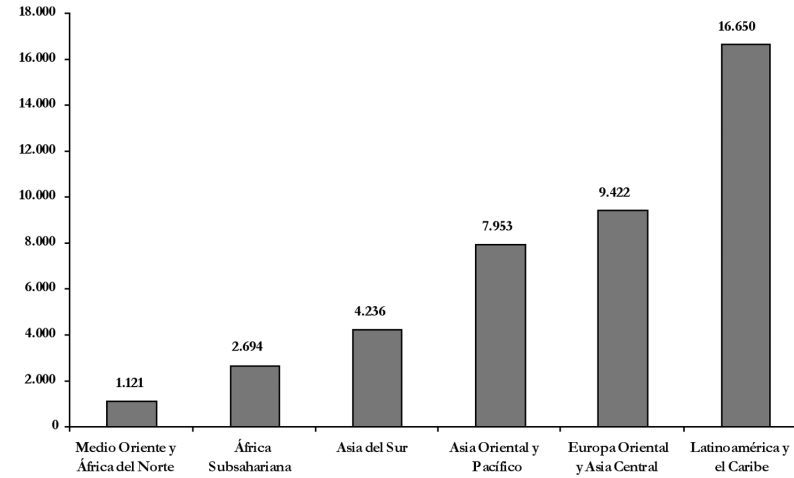
Como se puede apreciar, la diversidad del panorama político y regulatorio en las diferentes zonas del mundo, e incluso dentro de las sub-regiones, es muy amplio y difícilmente comparable.

11.3. Cartera bruta de las instituciones microfinancieras y número de clientes atendidos

El total de las 1.404 IMF estudiadas en el presente bloque de conceptos, reportaron haber atendido a 63.910.856 clientes en 2007, desembolsando un total de 42 millardos de dólares americanos (MIX Market, 2009).

La mayor cartera bruta se encontraba en la región de Latinoamérica y el Caribe, seguida por Europa Oriental y Asia Central, y Asia Oriental y Pacífico (gráfico 11.4.). En Latinoamérica y el Caribe, las microfinanzas se expandieron rápidamente durante ese año, impulsadas principalmente por la fuerte demanda de servicios financieros por el sector de los microempresarios en las economías de rápido crecimiento de la región y por la disponibilidad de los recursos de inversionistas y ahorristas. El crecimiento de la cartera bruta en la región respecto a 2006 (medido en términos de moneda local para eliminar los efectos de depreciación del dólar) fue de un 30,9% (Mix Market, 2008).

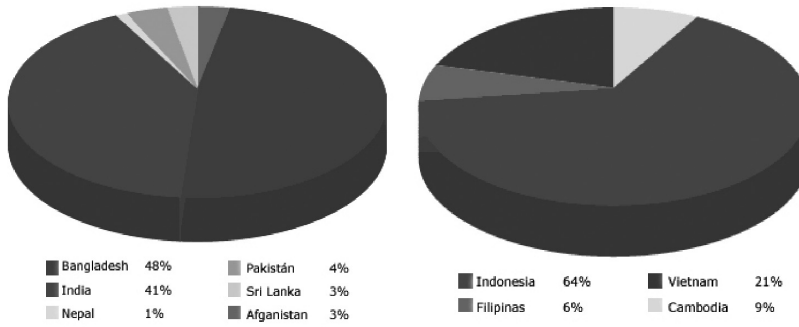
Gráfico 11.4. Cartera bruta por regiones en millones de USD 2007



Fuente: Mix Market (2009)

En términos agregados, la segunda cartera más grande se encuentra en Asia (si sumamos Asia del Sur y Asia Oriental y Pacífico). La cartera en esta región creció en 2007 más rápido que en el resto del mundo, llegando a experimentar un incremento del 90% en Camboya e India (MIX e Intellecap, 2009). Bangladesh, Indonesia y Nepal experimentaron el menor crecimiento de la región, con menos de un 50% del crecimiento de otros países de la zona. En Bangladesh el crecimiento fue más bien lento debido principalmente a la escala y el liderazgo de las IMF de este país. En cambio el crecimiento de Indonesia y Nepal se ve restringido principalmente por las barreras naturales de las áreas donde opera. En el otro extremo, según el mismo informe de Mix e Intellecap (2009), en el año 2007 Camboya, Vietnam y la India experimentaron tasas de crecimiento un 50% superior a la media de la región. El tamaño de la cartera bruta en esta zona se distribuye por países según muestra el gráfico 11.5.

Gráfico 11.5. Cartera bruta por países en la región de Asia del Sur y Asia Oriental y Pacífico

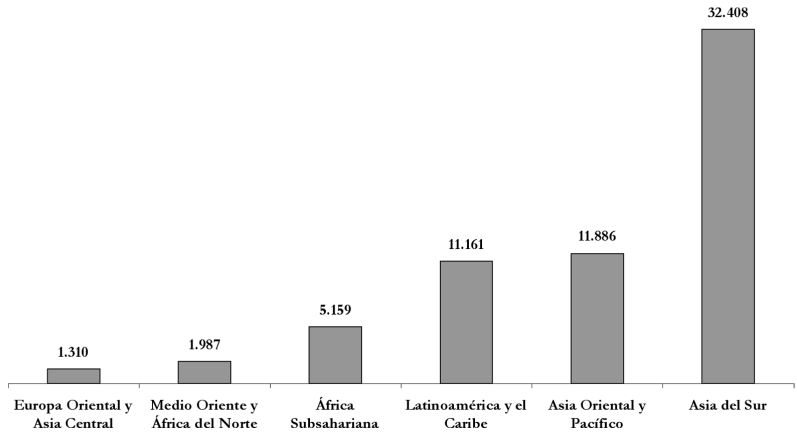


Fuente: MIX e Intellecap (2009)

El panorama es diferente si se observa el número de clientes atendidos por región, donde la mayor cantidad de clientes se encuentra en Asia del Sur, representando el 51% de los clientes atendidos en todo el mundo, con más de 31 millones de clientes. Esta cifra es seguida, aunque con una gran diferencia, por Asia Oriental y Pacífico, y Latinoamérica y el Caribe, con

un 19% y 17% respectivamente (gráfico 11.6.). La gran cantidad de clientes registrados en Asia del sur puede explicarse, entre otras cosas, por ser una de las zonas más densamente pobladas del planeta, con 1.522 millones de habitantes, es decir, un 23% de la población mundial (Banco Mundial, 2009).

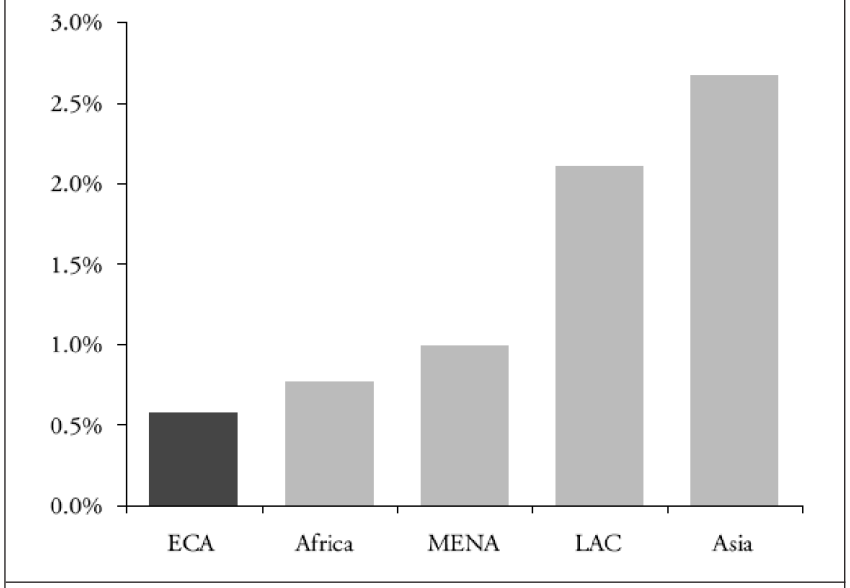
Gráfico 11.6. Número de prestatarios por región en miles 2007



Fuente: Mix Market (2009)

A pesar de crecimiento exponencial que han experimentado las microfinanzas en los últimos años, la tasa de penetración, medida como el número de clientes atendidos sobre el número total de la población en cada región, aún es baja, no siendo superior al 3% en Asia, la zona con la mayor penetración. Esto representa un gran desafío para el futuro del sector.

Gráfico 11.7. Ratio de penetración por región
(Número total de clientes versus número total de población)



Fuente: MIX y CGAP (2008a)

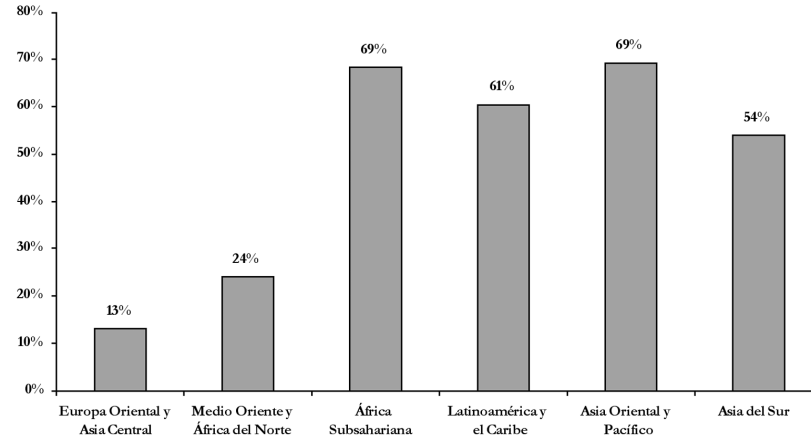
11.4. Alcance de las instituciones microfinancieras

Como ya se ha analizado con anterioridad, el alcance puede medirse a través de diferentes indicadores. En este apartado se utilizarán cuatro indicadores distintos para medirlo.

11.4.1. Porcentaje de clientes viviendo bajo el umbral de la pobreza

Entendiendo el alcance como el número de personas viviendo por debajo del umbral de la pobreza que son atendidas por las microfinanzas, según el Mix Market (2009), en Asia Oriental y Pacífico y en África Subsahariana del total de los clientes atendidos el 69% se encontraba bajo la línea de pobreza. La cantidad de clientes atendidos bajo este umbral de pobreza en Latinoamérica y Caribe fue del 61% y en Asia del Sur fue del 54%. La proporción es notablemente menor cuando hablamos de Medio Oriente y Norte de África, y de Europa Oriental y Asia Central, con un 24% y un 13% respectivamente (gráfico 11.8.).

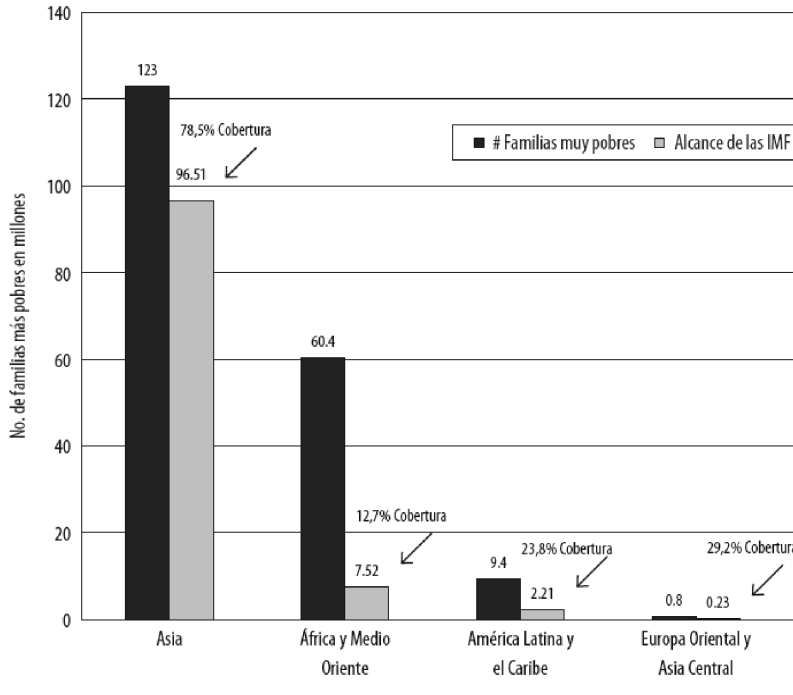
Gráfico 11.8. Porcentaje de clientes atendidos que viven bajo la línea de pobreza 2007



Fuente: Mix Market (2009)

Estas cifras son relativamente diferentes si estudiamos los datos de cobertura publicadas por la cumbre mundial del microcrédito (Daley-Harris, 2009). La cumbre mide el alcance regional del microcrédito sobre el total de familias más pobres por región. En este caso la mayor cobertura se sigue encontrando en la región de Asia, con un 78,5%. Sin embargo, en África Subsahariana apenas alcanza un 12,7%, la menor cobertura de todas las zonas. En el gráfico 11.9 podemos ver que la cobertura de las microfinanzas en la mayoría de las regiones, es decir, el alcance de las familias más pobres de entre las pobres, y con la excepción de Asia, es aún muy deficiente, ya que existe más de un 70% de familias pobres aún desatendidas.

Gráfico 11.9. Cobertura de las microfinanzas por región

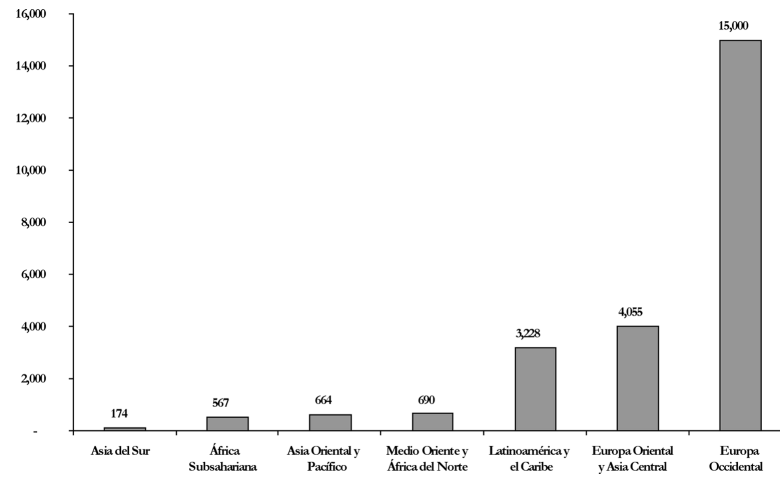


Fuente: Daley-Harris (2009)

11.4.2. Tamaño del crédito medio por regiones

En relación al crédito medio por cliente, podemos observar en el gráfico 11.10 que el mayor importe (4.055 USD) de los países analizados hasta ahora se encuentra en la región de Europa Oriental/Asia Central, seguido por la región de Latinoamérica/el Caribe (3.228 USD). Si tomamos estos datos como referencia, y los comparamos con el tamaño del crédito medio en Europa Occidental, nos encontramos con que la cifra en esta región desarrollada se multiplica en más de 3 veces, alcanzando los 15.000 USD (11.000 euros) (Jayo, Rico, y Lacalle, 2008). Por el contrario, el importe desciende a casi una quinta parte cuando hablamos de Medio Oriente/África del Norte, Asia Oriental y Pacífico y África Subsahariana, regiones que tienen un crédito medio por cliente similar alrededor de los 600 USD. Por último, el menor tamaño de crédito medio por cliente se encuentra en Asia del Sur, donde el tamaño medio del microcrédito concedido es de 174 USD.

Grafico 11.10. Crédito medio por cliente en USD 2007



Fuente: Mix Market (2009) y Jayo, Rico y Lacalle (2008)

Las cifras calculadas como promedio de amplias y diversas regiones deben tratarse con cautela, porque incluyen datos muy dispersos. Conscientes de esta limitación, el cálculo del tamaño medio del crédito nos sirve para tener un panorama general del tipo de cliente que se está alcanzando en cada región. Por una parte, podríamos decir que tanto en Latinoamérica como en Europa del Este y Asia Central, el sector microfinanciero está orientado al apoyo del sector de la microempresa, con el propósito de fortalecer el tejido empresarial de la región. En Latinoamérica, por ejemplo, existe un total de 70 millones de microempresarios que aportan el 20% del PIB de la región. Este sector ofrece empleo a más de 120 millones de personas que representan más del 50% de la población económicamente activa y es una importante fuente de empleo para mujeres y grupos indígenas. Se considera que este sector tiene una amplia repercusión en el desarrollo de la región, ya que a través de él se puede reducir la pobreza mediante la creación de oportunidades para generar ingresos y mejorar la distribución del mismo (MIX Market, 2008).

En Europa del Este, la mayoría de los actores comenzaron a prestar en la década de los noventa. La transición económica de las economías planificadas hacia las economías de mercado, dejaron tras de sí una alta tasa de des-

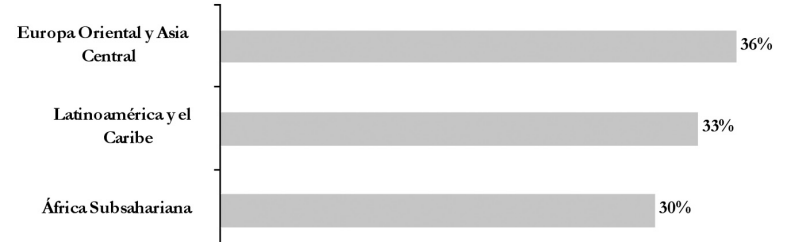
empleo urbano y rural. En este contexto, las microfinanzas se crearon con un significativo aporte de donantes y tuvieron el propósito de atender a un gran porcentaje de la población que quedó desentendido debido al colapso del sector financiero formal (Jayo, Rico, y Lacalle, 2008).

Así, en ambas regiones, el principal enfoque de las microfinanzas es reforzar y dinamizar la microempresa y el emprendimiento. La postura de la mayoría de las IMF ubicadas en estas zonas es que el microcrédito no es una herramienta para los más pobres de entre los pobres, quienes necesitan de subvenciones y donativos, sino que es una herramienta para fortalecer pequeños negocios ya existentes o para la puesta en marcha de micronegocios con comprobada capacidad de pago. De ahí que el crédito medio por cliente sea notablemente mayor que en el resto de las regiones.

11.4.3. Profundidad del alcance

Aunque en África Subsahariana se concentra la mayor tasa de pobreza extrema del mundo, es una región en que las microfinanzas aún no están muy desarrolladas, esto a pesar de que en 2007 se mostraron tendencias alentadoras en términos de regulación, financiamiento, crecimiento y rendimiento (MIX y CGAP, 2008a). El PIB per cápita de esta región es el más bajo de todas las regiones analizadas (ver tabla 11.1.) y como vimos anteriormente, según los datos de la Cumbre Mundial del Microcrédito, es la región con la menor tasa de cobertura (12,7%).

Tabla 11.1. PIB per cápita en PPP USD de 2007



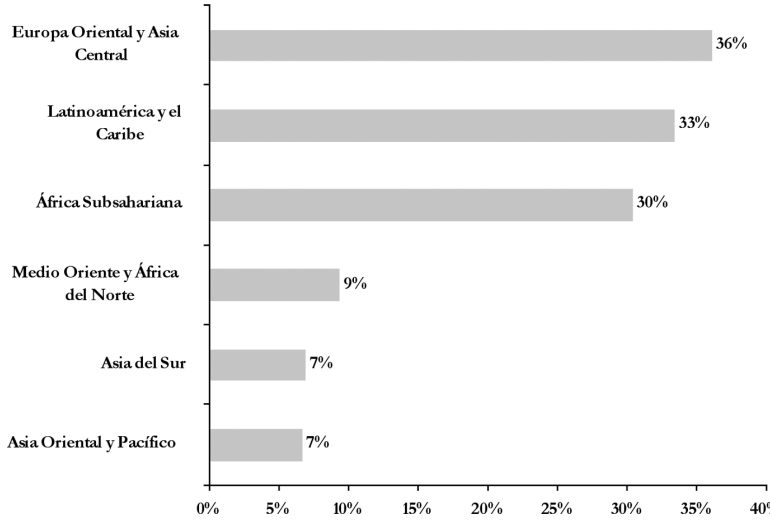
Fuente: Banco Mundial (2009)

Otra forma de medir el alcance de las microfinanzas por sector es calculando la «profundidad del alcance». Este ratio mide el grado relativo de pobreza que es alcanzado por las microfinanzas, y se calcula dividiendo el

tamaño medio del microcrédito entre el PIB per cápita por región, expresado como un porcentaje. Mientras menor es el tamaño del microcrédito concedido en relación al PIB per cápita, menor es el negocio y más pobre es el cliente.

Esta ratio ha sido calculada utilizando los datos de PIB per cápita del Banco Mundial (2009) por región. Esta es una medida que relativiza el tamaño medio del préstamo concedido. El gráfico 11.11 nos muestra que, nuevamente, tanto en Europa Oriental y Asia Central, como el Latinoamérica y el Caribe, así como también en África Subsahariana, el tamaño medio del crédito representa alrededor de un 30% del ingreso nacional. Este análisis es especialmente interesante en el caso de África Subsahariana, donde a pesar de que el tamaño medio del préstamo es bajo (567 USD), este préstamo es relativamente grande en relación al ingreso medio de la región. En cambio en la zona de Asia y en Medio Oriente y África del Norte, la profundidad del alcance está alrededor del 8%.

Grafico 11.11. Profundidad del alcance por región

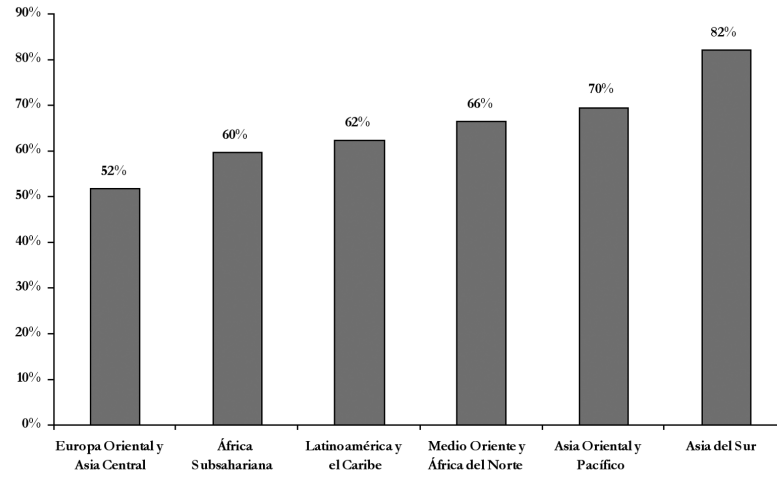


Fuente: Mix Market (2009)

11.4.4. Clientes mujeres

A diciembre 2007, las microfinanzas habían atendido a 63.910.856 durante el año. Como vimos anteriormente, de este total el 51% se encuentra la región de Asia del Sur, que también es la zona que atiende al mayor porcentaje de mujeres en el mundo, con un 82%. Cabe destacar que en todas las regiones las mujeres representan más del 50% de la cartera de clientes de todas las IMF en el mundo. Nuevamente vemos que el enfoque de género en Asia del Sur, con instituciones como Grameen, tiene un gran peso en la metodología de la región.

Grafico 11.12. Porcentaje de mujeres clientes atendidos por región



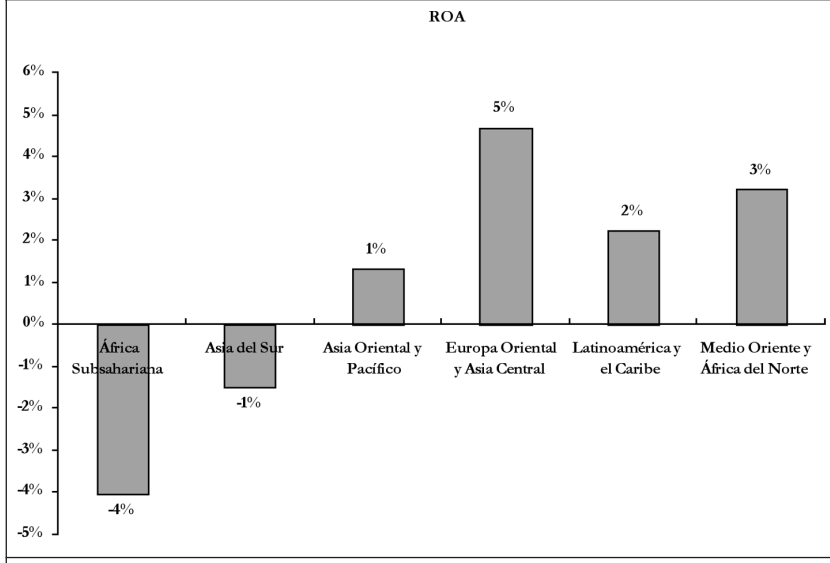
Fuente: Mix Market (2009)

11.5. Desempeño financiero de las Instituciones Microfinancieras

Las microfinanzas han representado la ruptura de un paradigma en el sistema financiero tradicional: los pobres sí pagan sus deudas. Desde su nacimiento, la industria ha registrado tasas de devolución notablemente altas, especialmente si se comparan con la banca comercial. Según el Mix Market (2009) la tasa de fallidos en todas las regiones del mundo se encuentran entre el 1% y el 3%, y ninguna de ellas supera este porcentaje.

A pesar de ello, muchas IMF aún no son autosuficientes financieramente y/u operativamente hablando. La dependencia de donaciones o subsidios, la carencia de financiación disponible, el impedimento en muchos países de ofrecer productos de ahorro debido a la regulación y poder así tener acceso a una fuente de financiación más económica, son algunas de las razones que impiden o reducen la capacidad de sostenibilidad en el largo plazo de muchas IMF (gráfico 11.13).

Grafico 11.13. Retorno sobre activos por región

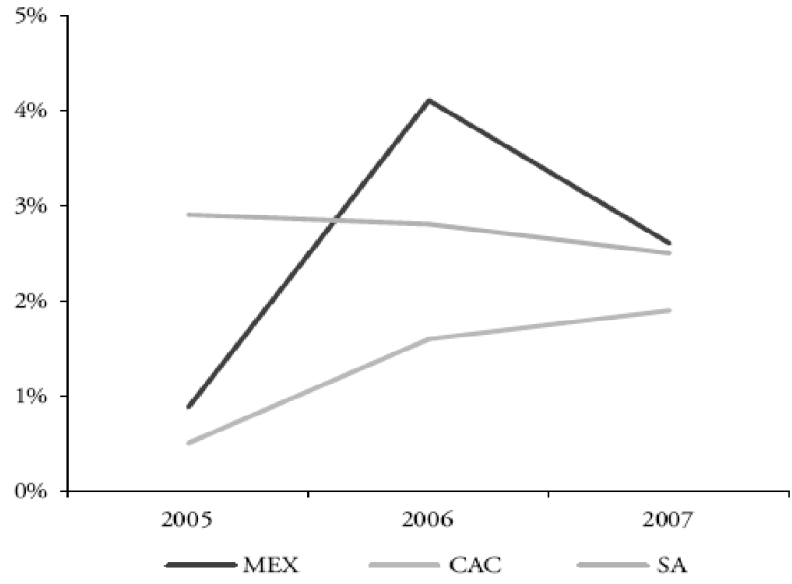


Fuente: Mix Market (2009)

En general, los costes operativos en África son significativamente mayores que en otras regiones a nivel mundial. Pero tal como sucede con las otras regiones del mundo, agrupar zonas tan diversas y con datos tan dispersos nos puede inducir a diferentes interpretaciones. Por ejemplo, en el caso de África, tenemos que la región central fue la que tuvo el peor desempeño financiero, donde aún no se alcanza el punto en que las IMF pueden cubrir todos sus costes operacionales. Asimismo, la región continúa experimentando dificultades con la calidad de su cartera, ya que el PAR>30 días permaneció constante en un 7% durante los años 2006-2007, y el PAR>90 días alcanzó el 10%. En cambio, África Occidental fue la única región donde las IMF medianas fueron incluso rentables. Sus costes operativos disminuyeron, principalmente por el descenso de los costes de personal (MIX y CGAP, 2008a).

En el caso de Latinoamérica, México ha sido la subregión donde las microfinanzas han sido más rentables durante los últimos años, aunque en el año 2007 las tres subregiones (México, Centro América y Sur América) comenzaron a converger (gráfico 11.14). Así mismo, dentro de cada subregión encontramos grandes disparidades. Por ejemplo, aunque encontramos la media de retornos más altas en México, los resultados individuales de sus IMF muestran que aquí se encontraban tanto las instituciones más rentables, como también las menos rentables de toda la región (MIX Market, 2008).

Grafico 11.14. Variación del RoA por subregiones en Latinoamérica

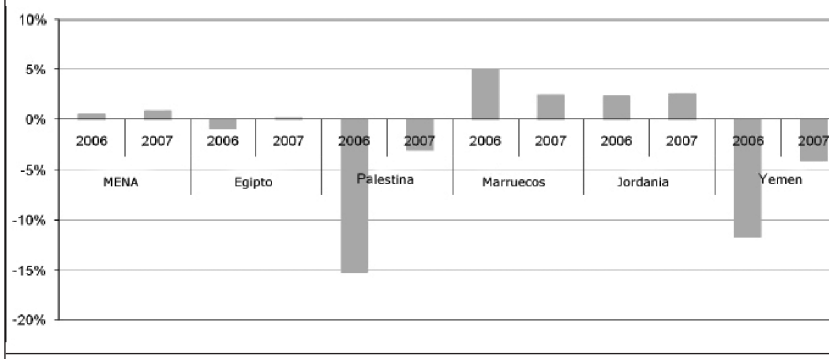


Fuente: MIX Market (2008)

La alta rentabilidad de las IMF en Medio Oriente y África del Norte, representa un alto atractivo para las oportunidades de inversión en el sector. En una muestra de 36 instituciones de la región se observa un incremento entre el 2006 y 2007. Este incremento es el resultado de la madurez de las instituciones representadas en la muestra. En general el incremento en el RoA de la región se atribuye al crecimiento de los ingresos financieros, mientras que los costes se han mantenido relativamente bajos. De hecho, en la

región árabe mantienen los niveles de costes más bajos del mundo, con un ratio de gasto del 21,5% comparado con una media global del 23,8%

Gráfico 11.15. Variación del RoA en Medio Oriente y África del Norte (2006-2007)



Fuente: MIX y CGAP (2008a)

11.6. Cuadro comparativo de las *Top 5* IMF por región

Institución	Región	País	Nº Clientes	Cartera Bruta US$	Tamaño Medio Préstamo US$	Tipología	Productos Financieros
Capitel Bank	África	Sudáfrica	826.541	283.862.003	343	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario
ACSI	África	Etiopía	710.652	155.133.432	218	IF no bancaria	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias
Equity Bank	África	Kenya	618.664	523.147.306	846	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias
DECSI	África	Etiopía	423.830	118.782.985	280	IF no bancaria	Crédito regular y agrícola, Ahorro, Pensiones, Transferencias.
OCSSC	África	Etiopía	263.971	25.010.650	95	IF no bancaria	Crédito, Ahorro Voluntario, Seguros
VBSP	Asia Oriental y Pacífico	Vietnam	6.793.443	2.995.405.977	441	Banco	Crédito
BRI	Asia Oriental y Pacífico	Indonesia	3.515.812	3.472.625.919	988	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias, Capacitación
CARD NGO	Asia Oriental y Pacífico	Filipinas	320.299	33.840.685	106	ONG	Crédito, Capacitación
ACLEDA	Asia Oriental y Pacífico	Camboya	214.337	463.353.683	2.162	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias, Capacitación, Servicios Bancarios Electrónicos
AMK	Asia Oriental y Pacífico	Camboya	188.696	23.187.911	123	IF no bancaria	Crédito, Ahorro Voluntario
Khan Bank	Europa Oriental y Asia Central	Mongolia	320.124	387.879.715	1.212	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario
ProCredit Bank Serbia	Europa Oriental y Asia Central	Serbia y Montenegro	133.854	638.034.078	4.767	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias. Préstamo consumo, vivienda y negocios
ACBA	Europa Oriental y Asia Central	Armenia	104.910	272.208.264	2.595	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias, Leasing.
ProCredit Bank -KOS	Europa Oriental y Asia Central	Kosovo	96.420	613.349.528	6.361	Banco	Crédito, Ahorro Voluntario, Transferencias.
FMCC	Europa Oriental y Asia Central	Kirguistán	90.686	51.316.742	566	IF no bancaria	Crédito y Capacitación

Fuente: Mix Market (2009)

11.7. Reflexiones finales en torno al desarrollo comparado de las microfinanzas por región

En Asia del Sur se encuentra la mayor cantidad de IMF de todo el mundo, que representan un 30% del total de instituciones estudiadas, y es la región que atiende a más del 50% de los clientes de microfinanzas del ámbito internacional. Sin embargo, en esta región la cartera bruta representa tan solo el 10% de la cartera bruta mundial estudiada. Esto se explica principalmente porque es la zona donde el tamaño medio del microcrédito es el más pequeño de todos, con tan solo 174 USD. Si utilizamos el tamaño medio del microcrédito como indicador *proxy* del alcance de las IMF, entendido éste como el grado de pobreza de los clientes atendidos (Morduch, 1998), podemos concluir que en esta región el mayor enfoque de las IMF son aquellas personas viviendo bajo el umbral de la pobreza. Estos datos se confirman con el estudio de la Cumbre Mundial del Microcrédito (Daley-Harris, 2009), que hacen referencia a que en esta zona la cobertura (la prestación de servicios a los clientes muy pobres en proporción al total de la población pobre de la región) es la más elevada, alcanzando el 78,5%.

La mayor cartera bruta de las regiones investigadas, se encuentra en Latinoamérica y el Caribe, la que representa el 41% del total. En esta zona se encuentra el 24% de las IMF del presente estudio, las que atienden al 17% de los clientes de esta muestra. Estos datos ponen de manifiesto inmediatamente que el tamaño medio del préstamo concedido por cliente en esta área es mucho mayor: 3.228 USD. La cobertura de las familias muy pobres en esta zona es el 23,8% (Daley-Harris, 2009).

Estos datos ponen de relieve que Asia y Latinoamérica son dos modelos de microfinanzas muy diferentes. Las microfinanzas en Asia están orientadas a alcanzar a los más pobres de entre los pobres, con el fin de luchar contra la pobreza y la exclusión social; por otra parte, las microfinanzas en Latinoamérica, si bien están orientadas a trabajar con clientes de bajos ingresos, no están alcanzando a los más pobres, y en cambio están abocadas fuertemente al desarrollo del sector microempresarial de sus países. No obstante, es fundamental tener en cuenta que en todas las regiones del mundo existen IMF con uno y otro perfil, y como indicamos en la introducción de este capítulo, con el fin de realizar un análisis comparativo se está agregando información de instituciones muy diversas en la misma región. De la misión de las instituciones se deriva, en gran parte, casi todo el resto de sus indicadores, desde el alcance y la cobertura, hasta su desempeño financiero.

En África Subsahariana se encuentra el 23% de las instituciones que reportaron datos en 2007. La mayoría de estas instituciones son cooperativas/uniones de crédito, seguidas muy de cerca por las ONG y las Instituciones Financieras no Bancarias. Sin embargo, atienden a tan solo el 7% del número total de clientes servidos. La cartera bruta en esta área representa el 8% del total y aunque el tamaño medio de su crédito puede considerarse pequeño (547 USD), la profundidad de su alcance (grado relativo de pobreza que alcanzan las microfinanzas que se obtiene al comparar el tamaño del microcrédito con el PIB per cápita de la región) es del 30%, que contrastado con el 7% de Asia del Sur pone de manifiesto una importante diferencia. En estas dos regiones vive la mayor proporción de las familias más pobres del mundo, y si bien en Asia las microfinanzas han servido como una herramienta eficaz de lucha contra la pobreza, en África Subsahariana resulta difícil realizar una declaración semejante. Según los datos de la Cumbre Mundial del Microcrédito (Daley-Harris, 2009) la cobertura en África y Medio Oriente es del 12,7%, una cifra notablemente baja si tenemos en cuenta que en esta región viven más de 60,4 millones de personas bajo la línea de la pobreza.

En Europa Oriental y Asia Central, la actividad microfinanciera también presenta singularidades. El modelo se aproxima más a aquel que apoya el tejido microempresarial de los microemprendedores, y es la región que atiende a la menor proporción de clientes viviendo bajo la línea de pobreza (13%). Aunque aquí encontramos 266 instituciones que reportan sus datos al MIX, éstas atendieron solo a 1.310.000 clientes en 2007 (tan solo el 2% del total de clientes atendidos). El tamaño medio del microcrédito aquí es el más alto de las regiones estudiadas, (con excepción del de Europa Occidental) alcanzando 4.055 USD.

Por último, según los datos analizados, se destaca que la cantidad de IMF en Medio Oriente y África del Norte aún es pequeño (52). Sin embargo, si comparamos esta región con Europa Oriental y Asia Central se podría concluir que la eficiencia es mayor, ya que en esta región un quinto de las IMF atienden a un número ligeramente mayor del que atienden las IMF en Europa Oriental y Asia Central: 1.987.000. La cartera bruta de esta región respecto del total es el 3%.

Para finalizar, comentar que en este análisis no se incluyen datos de 2008 y 2009, años en que la crisis económica mundial ha afectado, en menor o mayor medida, a casi todos los países y con repercusiones diferentes en las distintas IMF. Muy probablemente el panorama mundial del sector cambiará

notablemente en las diferentes regiones para estos años, aunque no será hasta dentro de un tiempo que podamos extraer conclusiones reales de alcance global. Por otra parte, son todavía numerosos los retos que enfrenta el sector en términos de regulación, búsqueda de financiación, competencia, disminución de los costes y aumento de la rentabilidad y productividad. Pero sobre todo, el mayor de los desafíos representa atender a los millones de personas pobres y excluidas del sistema financiero tradicional, que aún no tienen acceso a ningún tipo de servicios financieros, para poder otorgarles una posibilidad de romper el círculo vicioso de la pobreza, y poder así mejorar su nivel de vida y el de sus familias. Desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas promovemos que todas las IMF del mundo publiquen sus datos y ayuden a construir un sector más transparente. El esfuerzo individual de cada entidad es la única forma de poder disponer de la información necesaria para realizar estudios que puedan aportar valor al sector.

12. Undécimo bloque de conceptos: empresa social

Bárbara Jayo, Jaime Moreno y Ramón Fisac

12.1. Concepto de empresa social[35]

12.1.1. Concepto y características de empresa social

El modelo económico de libre mercado extendido en la actualidad, ha aportado en todo el mundo grandes niveles de riqueza y numerosos avances en los ámbitos económico, científico, social y tecnológico. Sin embargo, este crecimiento no ha sido equitativo entre los diferentes países del mundo, ni tampoco dentro de ellos. El 94% de la renta mundial pertenece al 40% de la población, mientras que el 60% restante debe sobrevivir con solo el 6%; mil doscientos millones de personas (el 50% de la población mundial) vive con dos dólares al día o menos, y los problemas de contaminación de la tierra y los recursos naturales no hace más que aumentar (Yunus, 2008).

La globalización de este sistema de libre mercado permite el flujo continuo del capital y de las ideas, y es una herramienta tremendamente poderosa para generar progreso y bienestar. El conflicto radica en que por sí mismo este sistema no soluciona los problemas de desigualdad, pobreza y contaminación. A pesar de numerosos intentos por parte de los Estados, las ONG, las organizaciones multilaterales y la responsabilidad social corporativa de revertir esta situación, el problema aún persiste y en algunos casos incluso se agrava. En este contexto, el profesor Muhammad Yunus (2008), fundador del Banco Grameen en Bangladesh y reconocido impulsor de las microfinanzas en el mundo, propone utilizar todos los aspectos positivos y beneficiosos de este modelo económico a través de la empresa social (ES), una unidad productiva eficiente y rentable cuyo principal objetivo es generar beneficios sociales.

[35] Este apartado está basado en Yunus (2008).

La ES es, en primer lugar, un intento de aprovechar la naturaleza humana multidimensional. El modelo económico actual considera al hombre como un ser cuyo único fin es la maximización de beneficios, cuando esta situación dista enormemente de la realidad. La sociedad está constituida por cerca de 7 mil millones de seres humanos[36] todos diferentes entre sí, con distintas emociones, ideas, personalidades y prioridades, lo que forma un abanico casi igual de grande de intereses y motivaciones. Esto implica que no todas las empresas deberían servir a cumplir un único objetivo: la maximización de beneficios. Yunus (2008) separa en este contexto dos tipos de empresas bien diferenciadas entre sí: por una parte la empresa maximizadora de beneficios (EMB) y por otra parte la empresa social (ES).

La EMB se centra en maximizar los beneficios económicos para los propietarios y sus directores son responsables de aumentar el valor de la empresa. Por el contrario, el objetivo de una ES es maximizar beneficios sociales.

La ES funciona básicamente de igual forma que una EMB: tiene empleados, produce unos bienes y servicios concretos, tiene identificado a un público objetivo, cuenta con un plan estratégico de crecimiento y expansión, participa en el mercado y ofrece un precio competitivo, busca inversores y maximizar su rendimiento. La ES competirá con las EMB y también con otras empresas sociales. Sin embargo, la competencia entre empresas sociales será beneficiosa porque permitirá encontrar nuevas y mejores formas de servir a la sociedad y generará crecimiento mutuo, ya que siempre será predominante el resultado final: erradicar la pobreza y servir a la sociedad. Una característica primordial de la ES es que sus resultados se miden en términos del beneficio social generado y no en términos económicos. A pesar de ello, la ES también busca la rentabilidad, ya que debe ser sostenible en el largo plazo. Una vez realizada la inversión inicial, persigue recuperar los costes de producción e incluso generar beneficios. La diferencia radica en que estos beneficios se reinvierten para generar más beneficios sociales. Los inversores tienen derecho a recuperar su inversión inicial, pero no reciben dividendos. Es una empresa sin pérdidas y sin dividendos.

La ES es un tipo de emprendimiento social, pero no todos los emprendimientos sociales son empresas sociales. El emprendimiento social es un

[36] Según el Banco Mundial (2008) el total de la población mundial en 2008 asciende a 6.692 millones de personas.

término que se acuña en la década de los ochenta y que en la actualidad cuenta con destacados promotores en el ámbito internacional, como Bill Drayton, fundador de Ashoka (www.ashoka.org) y Jeff Skoll, fundador de la Fundación Skoll (www.skollfoundation.org). El emprendimiento social es un concepto mucho más amplio, dentro del cual se enmarca la ES como una de sus posibles líneas de ejecución. La diferencia entre ambos conceptos, radica en que el emprendimiento social, si bien es una idea que se ejecuta aportando un valor social, se puede instrumentar a través de diferentes formas, como son el voluntarioado, una iniciativa puntual y sin ánimo de lucro, mediante ONG o Fundaciones, o simplemente a través del servicio social. La empresa social, en cambio, siempre se pone en marcha económica y jurídicamente como una empresa.

Las ES no son caridad. Tampoco dependen de donaciones ni subvenciones. Y sobre todo es un concepto que amplía la forma de hacer negocios, ofreciendo nuevas y emocionantes opciones, motivadas desde otro ángulo, para repercutir de forma positiva en la sociedad.

12.1.2. Tipos de empresas sociales

Existen dos tipos de ES en la definición de Yunus (2008). El factor diferenciador es básicamente su funcionamiento: pueden cumplir su objetivo social a través de los productos y servicios que ofrecen o a través de su estructura de propiedad.

En el primer tipo, la empresa puede proporcionar bienes y servicios especialmente dirigidos a la gente más pobre. Pueden también ser empresas que se ocupan de: a) cuestiones medioambientales, b) de aliviar problemas sociales como la drogadicción, el alcoholismo o la violencia doméstica, c) de reducir la desigualdad social, el paro o el crimen, entre otros. Los inversores de estas empresas son personas con objetivos sociales que buscan una recompensa distinta de la económica. Estos inversores recuperarán su inversión, seguirán ostentando la propiedad de la empresa, pero no recibirán dividendos.

En el segundo tipo, los productos y servicios que ofrece la empresa pueden generar beneficios sociales o pueden no hacerlo. En este caso, el beneficio social se crea a través de su estructura de propiedad. Es decir, son empresas creadas por inversores con objetivos sociales, cuyas acciones se traspasan posteriormente a personas pobres o desfavorecidas. Estas perso-

nas pueden adquirir estas acciones, por ejemplo, a través de un microcrédito que se amortice con los mismos beneficios generados. En este caso sí se obtienen dividendos, pero tanto éstos como el capital social se destinan a beneficiar a los más pobres.

Por último, una ES puede ser también la combinación de ambos: generar beneficio social tanto gracias a los productos y servicios que ofrece como a su propiedad transferida a personas pobres.

12.1.3. Diferencias entre la empresa maximizadota de beneficios y la empresa social

Existen algunas diferencias fundamentales entre la EMB y la ES.

Como hemos mencionado anteriormente, el objetivo principal de una empresa tradicional es maximizar beneficios económicos. En cambio, el objetivo principal de la ES es generar un beneficio a las personas pobres o a la sociedad en general. Los productos y servicios de esta última pueden y deben generar beneficios económicos, pero este no será el criterio a través del cual se medirán sus resultados. Su desempeño estará evaluado según el beneficio social generado y será el único criterio de evaluación.

En segundo lugar, los accionistas de una ES pueden recuperar el capital invertido y decidir libremente lo que hacer con él: lo pueden reinvertir en la misma ES, pueden invertirlo en otra ES diferente, pueden utilizarlo para fines personales o en una EMB. La diferencia es que aunque una ES genere beneficios, no reparte dividendos. Sea cual sea la decisión del inversor, éste seguirá siendo propietario de la ES y tendrá el mismo control que al inicio; a menos que decida, en cualquier momento, traspasar o vender sus acciones a terceras personas. Este tipo de inversiones estará motivado por la misma razón que impulsa a tantas personas alrededor del mundo a realizar filantropía a través de donaciones.

En su definición más estricta, las ES son empresas sin dividendos, pero también sin pérdidas (aunque pueden tener pérdidas en los primeros años, el objetivo de la Empresa Social es obtener beneficios). Los beneficios que generen permanecerán en la misma empresa. En este caso el superávit vuelve a reinvertirse en la misma empresa, a través de más beneficios a los clientes, como disminución en los precios, mejores servicios o mayor accesibilidad a los servicios.

Tabla 12.1. Principales diferencias entre la EMB y la ES

	Empresa Maximizadora de Beneficios	Empresa Social
Objetivo	Incrementar el valor de la empresa y generar beneficios para los accionistas.	Generar un beneficio social.
Propiedad	Los propietarios reciben dividendos.	Los propietarios recuperan el capital invertido, pero no reciben dividendos.
Beneficios	Los propietarios deciden el destino: se pueden convertir en fondos propios o repartirse a través de dividendos.	Permanecen en la empresa: se reinvierten en alcanzar a un número mayor de clientes o dar más beneficios a los ya existentes.

Fuente: Elaboración propia a partir de Yunus (2008)

12.2. Estudio de caso: *Grameen Danone Foods*

A continuación se ilustra un ejemplo de empresa social, la iniciativa *Grameen Danone Foods*, lanzada en noviembre de 2006 por el Banco Grameen de Bangladesh y el grupo de alimentación francés Danone. La finalidad de esta ES es la fabricación de alimentos enriquecidos que ayuden a complementar la nutrición de los niños pobres de Bangladesh.

12.2.1. El problema a resolver

Bangladesh en un país del sureste asiático, donde el 45% de sus 150 millones de habitantes viven por debajo de la línea de la pobreza. Además, dada la baja esperanza de vida del país, un tercio de la población tiene menos de 14 años CIA (2008).

La alimentación bengalí consiste en una dieta poco variada en las zonas rurales. A través de diferentes estudios se ha observado que los niños bengalíes sufren importantes déficits de calorías, de vitaminas (especialmente de vitamina A) y de minerales (como hierro, calcio y yodo) (GAIN, 2007). Como consecuencia, más del 40% de los niños de hasta cuatro años tienen problemas de desarrollo (Yunus, 2008).

A la vista de estos datos, Muhammad Yunus y Franck Riboud —presidente del grupo Danone—, decidieron constituir una ES con la misión de «reducir la pobreza con un modelo empresarial de proximidad único que proporcione a diario alimentos nutritivos a los pobres y tenga el objetivo de distribuir los beneficios entre su comunidad» (Yunus, 2008). Cada una de las organizaciones aportó el 50% del capital social de la empresa necesario para el proyecto, que ascendía a 75 millones de takas (790.000 €).

Dada la experiencia de Danone como líder mundial del mercado de productos lácteos, el proyecto comenzó con la fabricación de yogures enriquecidos que sirven de complemento nutritivo a los niños de familias pobres en las zonas rurales. El producto elaborado por Grameen Danone adquirió el nombre de shokti doi, que significa «yogur forzudo» en bengalí. La empresa pretende incorporar nuevos productos a su gama en el futuro.

12.2.2. Los objetivos

Los objetivos específicos de la ES están recogidos en el documento de constitución de *Grameen Danone Foods* (Yunus, 2008):

a. Alimentación saludable para los pobres todos los días: dar acceso a los consumidores con menos ingresos de Bangladesh a un abanico de alimentos sabrosos y nutritivos a diario para mejorar su situación nutricional.

b. Un modelo empresarial de proximidad único: diseñar un modelo de producción y de distribución que implique a la comunidad local.

c. Reducir la pobreza: mejorar las condiciones económicas de la población de las capas sociales más bajas de la zona, implicando a la población local en el proceso (proveedores, personal de fábrica, distribuidores) mediante un modelo de producción de bajo coste, en el que la mayor parte de éstos se destinen a la mano de obra.

A estos objetivos específicos hay que añadir tres objetivos implícitos en la mentalidad de las dos empresas: ser respetuosos con el medioambiente, maximizar el beneficio social logrando la sostenibilidad y crear un modelo de empresa replicable en otros lugares.

12.2.3. Características de la empresa social

La planta de producción de yogures está situada en la localidad de Bogra, a 225 kilómetros al noroeste de Dhaka. Para conseguir el «modelo de proximidad» fue necesario construir una fábrica lo más pequeña posible (2.300 m^2) que abasteciese a una población residente en un radio de 25 kilómetros (Yunus, 2008).

Grameen Danone es una ES que se encuadra en el primer tipo de ES descrita en el apartado 12.1.2 de este capítulo, es decir, es una empresa que proporciona bienes y servicios especialmente dirigidos a la gente más pobre.

Este modelo basa su funcionamiento en proveedores, trabajadores, distribuidores y clientes finales situados principalmente en la comunidad local de Bogra:

- Los proveedores son pequeños ganaderos locales.

- La distribución se hace a través de las Damas Grameen[37] (prestatarias del Banco) que, equipadas con bolsas isotérmicas, venden los yogures por las aldeas. Ellas han tenido un papel fundamental en la reducción del *time-to-market*[38] del producto ya que en Bangladesh no es posible un sistema de cadena de frío (por razones como cortes en el suministro eléctrico, clima caluroso, ausencia de frigoríficos, entre otros).

El precio del yogur ha condicionado el éxito del proyecto, ya que para alcanzar a la población objetivo (aquella de menores ingresos) era necesario obtener un precio de venta final inferior al de los competidores. Frente a

[37] Las Damas Grameen son prestatarias del Banco, generalmente con buena reputación en la zona rural en la que viven y que realizan otras labores productivas en la órbita del grupo, como por ejemplo ofrecer servicios telefónicos a los pobres con la empresa *Grameen Phone*.

[38] Término que hace referencia al tiempo que tarda un producto en llegar al mercado desde su producción.

Fuente: Danone Communities

20 takas (0,21 €) que cuesta en promedio un yogur convencional (*mishti doi*), Grameen Danone distribuye actualmente dos productos de 60 y 80 gramos por 6 takas (0,06 €) y 12 takas (0,12 €) respectivamente[39].

12.2.4. Beneficios conseguidos

La ES Grameen Danone ha reportado numerosos beneficios para diferentes personas de la comunidad de Bogra:

- Se ha contribuido a mejorar la salud los niños de la zona: el yogur complementa los déficits nutritivos, favorece la salud intestinal y ayuda a reducir los efectos de la diarrea, una de las afecciones más extendida en Bangladesh.

[39] Fuente: Precios de mercado recogidos en Bangladesh en agosto de 2009: 1 euro = 95 takas, Agosto 2009.

- La fábrica ha estimulado el desarrollo económico de la comunidad: los proveedores de materias primas (leche, azúcar, aromas) son productores locales que han encontrado una demanda estable y ayuda en la optimización de la producción (mejora del diseño de granjas, aumento de la calidad de la leche, etc.).

- La empresa ha generado 30 puestos de trabajo directos en la fábrica, constituyéndose así como una fuente de empleo para los habitantes de la región de Bogra. De la misma forma, mujeres pobres de la zona obtienen una fuente de ingreso a través de las comisiones que reciben por la distribución de los yogures. Estas son las llamadas Damas Grameen.

- De manera complementaria, se llevan a cabo programas de información y concienciación en hábitos alimenticios entre la población local para resaltar la importancia de la nutrición.

- La empresa genera además conciencia ambiental mediante el desarrollo de una actividad respetuosa con el medioambiente. La fábrica cuenta con paneles solares térmicos, sistemas de captación de aguas pluviales y una planta de tratamiento de aguas residuales.

- Además, la empresa genera beneficios económicos que una vez amortizado el proyecto, serán utilizados para implantar nuevas fábricas de Grameen Danone en otras zonas del país.

Este proyecto constituye la demostración de que es posible aunar voluntades de diferentes entidades para constituir una ES que permita contribuir en la solución de algunos de los problemas de las personas más pobres. Ha supuesto la generación de un conocimiento muy valioso para otras iniciativas de este tipo, mostrando las ventajas de la producción de proximidad frente a la producción masiva y aportando una nueva forma de hacer negocios. Un importante reto a alcanzar en el futuro es conseguir que la fábrica se replique en otras regiones, incentivando así el desarrollo del tejido industrial y económico del país.

12.3. Debate

12.3.1. Relación entre responsabilidad social corporativa (RSC) y empresa social: ¿es necesario crear un nuevo modelo de empresa?

En los anteriores apartados se ha definido el concepto de ES, describiendo sus principales características, y se ha presentado un ejemplo concreto:

Grameen Danone Foods. En la presente sección se pretende abordar el debate existente entre la RSC y la ES. Para ello, es preciso delimitar el concepto de RSC. A continuación se detalla la definición del Observatorio de Responsabilidad Social Corporativa (2010): «La Responsabilidad Social Corporativa es la forma de conducir los negocios de las empresas que se caracteriza por tener en cuenta los impactos que todos los aspectos de sus actividades generan sobre sus clientes, empleados, accionistas, comunidades locales, medioambiente y sobre la sociedad en general. Ello implica el cumplimiento obligatorio de la legislación nacional e internacional en el ámbito social, laboral, medioambiental y de Derechos Humanos, así como cualquier otra acción voluntaria que la empresa quiera emprender para mejorar la calidad de vida de sus empleados, las comunidades en las que opera y de la sociedad en su conjunto».

Por tanto, ambos conceptos surgen como respuesta ante el aumento de conciencia colectiva sobre el impacto que el modelo económico de libre mercado tiene sobre el mundo. Por ejemplo, comprar un par de zapatillas ya no se trata sólo de encontrar la marca más adecuada y contar con los recursos para adquirirlo. En la actualidad, el producto final se asocia además con imágenes de niños cosiendo en fábricas chinas, empresas vertiendo desechos contaminantes a mares y ríos o con noticias sobre altercados por despidos masivos. Esas zapatillas deben responder hoy no sólo a un adecuado precio y calidad, sino también deben ser coherentes con los valores que compartimos como sociedad.

Ya no es suficiente no dañar el entorno o conservar el empleo. Es necesario hacer una diferencia positiva. La RSC y la ES son dos aproximaciones a cómo las empresas han interpretado esta necesidad.

Hasta aquí, se ha descrito lo que une ambos conceptos. Sin embargo, hay importantes diferencias que justifican la creación de un nuevo modelo. La primera y más importante es básica: **qué motiva a una y otra iniciativa.**

a. La empresa tradicional, que cuenta con una línea de RSC, tiene como objetivo principal maximizar beneficios y así lo exige su inversor. El aumento de la conciencia social hace que el mercado penalice aquellos productos de empresas con mala reputación. Es decir, la empresa «responsable» actúa motivada por el interés de obtener la aprobación social.

b. La ES nace con el propósito de formar parte de la solución a una problemática social/ambiental que define previamente. Su objetivo es

maximizar ese impacto positivo con la restricción de ser sostenible económicamente. Así se lo exigirá el inversor social.

Esta desalineación de intereses en la empresa convencional conduce a la falta de profundidad en sus actuaciones. Como manifiesta el profesor Yunus (2008), la compañía se comportará de modo responsable mientras dichas actuaciones no mermen su beneficio económico y dedicará recursos a RSC siempre y cuando estos recursos consigan obtener un retorno, el cual estará fijado previamente en la línea estratégica de actuación de la empresa. Por contra, la ES dedicará recursos hasta que resuelva el problema o alcance su frontera de actuación. Asimismo, la RSC necesita de la publicidad y divulgación para tener sentido. La ES sólo necesita comenzar a tener un efecto positivo para que esté justificada.

Otra diferencia es el carácter subsidiario de la RSC frente al empresarial de la ES, lo que marcará otra serie de diferencias como se resume en la tabla a continuación.

Tabla 12.2. Principales diferencias entre la RSC y la ES

	RSC	**ES**
Carácter	Subsidiario	Empresarial
Necesidad de recursos	Continua	Una vez
Flujo de recursos	Hacia el exterior	Recurrente
Tiempo para impacto	Rápido	Lento
Potencial de impacto	Limitado por las aportaciones	Ilimitado según crecimiento

Fuente: Elaboración propia a partir de Yunus (2008)

Respecto a la necesidad de recursos, en el primer caso es continua, requiere de un presupuesto anual que la empresa matriz debe destinar a su división de RSC. La ES se diseña para que haya una inversión inicial y no más desembolsos. El propio negocio generará los recursos necesarios para operar y llegado el caso, crecer. Asimismo, esto determinará que el flujo de recursos se recircule o se escape de la organización.

Por otro lado, esta diferencia de naturaleza influirá directamente en las variables tiempo e impacto: la política de RSC obtiene un efecto a corto

plazo por sus actividades, por el contrario, para una misma inversión de recursos la ES necesitará más tiempo para obtener un efecto equivalente. Sin embargo, si la ES alcanza la sostenibilidad económica y marca un crecimiento, no tendrá límite teórico a su potencial de impacto social.

Por último, se debe mencionar que ambos modelos podrían converger en un futuro próximo. Cuando la viabilidad y eficacia de las ES sea probada, éstas podrían integrarse dentro de las estrategias de RSC de las grandes compañías. Parece razonable adelantar que la RSC podría ir más allá de las labores de concienciación y el apoyo a los grupos de interés. Por su propia actividad, conoce en profundidad las problemáticas locales, y con ello podría asumir también el rol de emprendedor social para tratar esa problemática.

12.3.2. El problema en la medición del impacto de la empresa social y su valor

Existen numerosos modelos de valoración así como directrices para la medición del impacto social y la sostenibilidad ambiental de las empresas. Como ejemplo de ello se cita el *Global Reporting Initiative*, una institución independiente que creó el primer estándar para la elaboración de memorias de sostenibilidad para aquellas compañías que quisieran evaluar su desempeño económico, ambiental y social. Sin embargo, estas herramientas no serían directamente aplicables a las ES ya que, según el modelo propuesto por el profesor Yunus, el problema radica en medir el «dividendo social» que la empresa debe generar. En el caso de la ES no es tan importante la información cualitativa o el nominal de recursos invertidos en proyectos sociales, como la tasa de rentabilidad social sobre ese capital. La ES debe ser tan eficiente como la empresa convencional, por tanto es necesario saber medir ese grado de eficiencia en la consecución de objetivos.

Para una ES con objetivos definidos como crear empleo, es sencillo evaluar su nivel de eficiencia simplemente con el cociente: empleos creados/capital invertido. Pero la mayor parte de casos se demuestran mucho más complejos: ¿qué ocurriría si el objetivo es emplear discapacitados? ¿Todos los discapacitados son igualmente fáciles de emplear? ¿Se debería ponderar por su grado de discapacidad? Y en ese caso, ¿cómo se mediría el efecto de su discapacidad con relación a su empleabilidad?

12.3.3. Financiación y rentabilidad de la empresa social

Para terminar con este apartado de debate se introducen brevemente unas reflexiones sobre la rentabilidad económica (o ausencia de ella) que se debería exigir a la ES.

Inicialmente, la ES se ideó como una empresa que no reparte dividendos a sus accionistas. Idealmente podría reinvertir los beneficios para ampliar su acción social. En determinados casos se puede fijar un retorno simbólico para, por una parte, reforzar el hecho de que este tipo de empresas puede funcionar y ser competitiva, y por otra, porque si en el modelo se espera el retorno del cien por ciento del capital invertido, y éste se produce en un periodo de medio/largo plazo, podría ser aceptable una rentabilidad anual que al menos iguale la inflación, para que el retorno del capital invertido sea real (y no nominal). Sin embargo, en opinión de Yunus (2008), la reflexión principal es:

1. A corto plazo, al repartir dividendos efectivamente se están retirando fondos que podrían dedicarse directamente a crear más empleo.

2. No obstante, a largo plazo, repartir dividendos podría atraer a más inversores sociales.

La clave es no perder de vista que el objetivo es maximizar el impacto global. Habría que cuantificar qué impacto extra podemos conseguir al captar los fondos de estos inversores que se sienten atraídos por una mayor rentabilidad. Se trata de encontrar el punto de equilibrio entre reinversión y dividendo.

Una vez más, una complicada tarea aún por hacer.

Bibliografía

Almeyda, G. (1997): *Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.

Armendáriz de Aghion, B. y Morduch, J. (2005): *The Economics of Microfinance.* Cambridge, MIT Press.

Arriba González de Ruana, A. (2002): *El concepto de exclusión en política social,* Documento de Trabajo 02-01, Unidad de Políticas Comparadas (CSIC).

Banco Mundial (2008): *Finance for all? Policies and Pitfalls in Expanding Access,* Banco Mundial, Washington DC.

_____ (2009): *Data and research online*, www-worldbank.org.

_____ (2005): *Measuring Financial Access. Outlining the Scope of Current Data Collection Efforts*, Financial Sector Operations and Policy Department, Banco Mundial, Washington DC.

_____ (2000): *Informe sobre el desarrollo mundial 2000/2001: Lucha contra la pobreza,* Banco Mundial, Washington D.C.

_____ (1985): *Bangladesh: Employment Opportunities for the Rural Poor: A Feasibility Report*, Banco Mundial, Washington, D.C.

Belzunegui, B., Cabrerizo, J. y Padilla, R. (1992): *Macroeconomía*, McGraw-Hill, Madrid.

Berenbach, S. y Guzmán, D. (1993): *La experiencia con los grupos solidarios en el mundo,* Monografia, ACCION Internacional, Cambridge, MA.

Buckley, G. (1997): «Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution?», *World Development*, Vol. 27, nº 1, pp:1081-1093.

Calvo, A.; Rodríguez Sáiz, L.; Parejo, J.A. y Cuervo, A. (1999): *Manual del sistema financiero español,* Ariel Economía, 12ª Edición, Barcelona.

Calvo-Flores Segura, A. y García Pérez de Lema, D. (1997): *Predicción de la insolvencia empresarial,* AECA, Madrid.

Cáritas Europa (2004): *Los rostros de la pobreza en Europa*, 2º Informe sobre la pobreza en Europa, Cáritas Europa, Bruselas.

Carpintero, S. (1998): *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*, Ed. Deusto, Bilbao.

Castelló, C. (1995): «Servicios financieros a la microempresa: Lecciones y perspectivas», *Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas*, nº 23, pp:91-99.

Chaves, R.A. y González-Vega, C. (1998): «Principios de regulación y supervisión prudencial y su importancia para las organizaciones de fondos microempresariales», en Otero, M. y Rhyne, E. (Coord.) *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Editorial Plaza y Valdés, México.

Chen, A. y Ravallion, M. (2008): «The developing world is poorer than we thought, but no less successful in the fight against poverty», *World Bank Working Paper* Nº 4703, Banco Mundial Washington, D.C.

Christen, R.P.; Lyman, T.R. y Rosenberg, R. (2003): «Guiding Principles on regulation and supervision of microfinance», *Microfinance Consensus Guidelines*, CGAP, Washington, D.C.

Churchill, C.F.; Liber, D.; McCord, M.J. and Roth, J. (2003): *Making Insurance Work for Microfinance Institutions: A Technical Guide to Developing and Delivering Microinsurance,* OMT, Italia.

CIA (Central Intelligency Agency) (2008): *The World Factbook,* Bangladesh Country Profile.

Comisión Europea (2008): *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion,* Directorate-General for Employment, Social Affairs and Equal Opportunities Inclusion, Social Policy Aspects of Migration, Streamlining of Social Policies, Bruselas.

Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA) (2005): «Situación del Microcrédito en las Cajas de Ahorros Españolas», en FUNCAS (ed.), *El Libro Blanco del Microcrédito*, pp. 39-60, FUNCAS, Madrid.

Consultative Group to Assit the Poor (CGAP) (2009): «About Microfinance», www.cgap.org

_____ (2007): «Más allá de las buenas intenciones: Cómo medir el desempeño social de las instituciones microfinancieras», *Focus Note* nº 41, CGAP, Washington, D.C.

_____ (2003): *Regulation and Supervision of Microfinance*, Donor Brief Nº 12, CGAP. Washington, D.C.

_____ (CGAP) (2002): *Microcredit Interest Rates,* Occasional Paper Nº 1, CGAP, Washington, D.C.

Daley-Harris, S. (2009): *Informe sobre el Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2009*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington D.C.

_____ (2003): *Informe sobre el Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2003*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington D.C.

Dornbusch R. y Fischer S. (1991): *Macroeconomía*, 5ª edición McGraw Hill, Madrid.

Dowla, A. (2004): «Micro Leasing: The Grameen Bank Experience». *Journal of Microfinance,* Vol. 6, nº. 2, pp: 140-160.

Dror, D. y Jacquier, C. (2001): «Micro-Insurance: Extending Health Insurance to the Excluded» en Social Protection Workshop 5: Protecting Communities: Micro- and Area-Based Schemes, en el Asia Pacific Forum on Poverty: Reforming Policies and Institutions for Poverty Reduction, Asian Development Bank, Manila.

Dror, D. and Preker, A. (2002): *Social Re-insurance: A New Approach to Sustaining Community Health Financing,* Banco Mundial y OMT, Washington, DC.

EDIS (Equipo de Investigación Sociológica) y Ayala Cañón, L.; Esteve Mora,F.; García Lizana, A.; Muñoz de Bustillo, R.; Renes Ayala, V. y Rodríguez Cabrero, G. (1998): *Las condiciones de vida de la población pobre en España.* Informe general, Ed. Fundación FOESSA, Madrid.

Estivill, J.; Wilhelm, B.; Dietrich, E. y Jan, V. (2004): *Pobreza y exclusión en Europa.* Nuevos instrumentos de investigación, Ed. Hacer, Barcelona.

Eurostat (2008): *Europe in figures. Eurostat Yearbook 2008,* European Communities, Luxemburgo.

Ferrandis, M.A.. (2006): «Los Montes de Piedad españoles en la actualidad», en García García, A.C y García Gómez, A.M (Eds.) VV.AA., *Las Cajas de Ahorros Españolas y las Microfinanzas*, Biblioteca de Economía CajaGranada, Granada, pp. 87-142.

FINCA INTERNACIONAL (2000): V*illage Banking: Credit for Change*, www.villagebanking.org.

Floro, S.L. y Yotopoulos, P.A.. (1991): *Informal Credit Markets and the New Institutional Economics*, The Case of Philippine Agriculture, Westview Press, Boulder.

García García, A.C. (2006): «Herramientas para combatir la exclusión financiera», en García García, A.C y García Gómez, A.M (Eds.) VV.AA., *Las Cajas de Ahorros Españolas y las Microfinanza*s, CajaGranada, Granada, pp. 143-158.

_____ (2005): «La experiencia de una caja de ahorros para combatir la exclusión financiera», *Perspectivas del sistema financiero*, n.º 84, pp. 43-53.

Gardener, E.; Molyneux, P. y Carbó Valverde, S. (2005): «La exclusión financiera: Un estudio comparativo», *Perspectivas del Sistema Financiero,* n.º 84, pp. 13-23.

Global Alliance for Improved Nutrition (GAIN), (2007): «Stronger and Healthier. Partening to figth malnutrition in Bangladesh», informe disponible en https://www.gainhealth.org/sites/default/files/ba_bangladesh_lr_0_pdf_43978.pdf

Grameen Bank (2009): www.grameen-info.org.

Grameen Shakti (2010) : www.gshakti.org.

GreenMicrofinance Center (GMfC): www.greenmicrofinance.org.

Grupo Danone (2009): www.danone.com.

Gutiérrez, B (2007): «Indicadores aparentes y subyacentes de la dependencia del subsidio de las entidades de microcrédito», ICE, *Tribuna de Economía*, Enero-Febrero, nº 834: 217-235.

Harper M. (2002) «Grameen Bank Groups and Self Help Groups: What are the differences?», en Fisher, T. y Sriram, M.S. (Eds) *Beyond Micro-Credit: Putting Development Back into Micro-Finance*, Oxfam in Association with New Economics Foundation, Oxford, UK.

Hatch, J: (1989). *The Village Bank Manual*, FINCA Internacional.

Helms, B. (2006): *Access for All. Building Inclusive Financial Systems*, CGAP, Banco Mundial, Washington.

Holt, S.L. (1998): «La metodología de los bancos comunitarios: Funcionamiento y perspectivas», en Otero, M.y Rhyne, E. (Eds) *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales,* Plaza y Valdés Editores, México, pp.203-234.

Honohan, P. (2006): *Household Financial Assets in the Process of Development, Policy Research Working Paper* 3965, Banco Mundial, Washington DC.

Hulme, D. (1997): *Impact assessment methodologies for microfinance: A review,* AIMS Project, USAID, Washington DC.

Jayo, B.; Rico, S. y Lacalle, M. (2008): *Overview of the Microcredit sector in the European Union,* European Microfinance Network, París.

Johnson, S. y Rogaly, B. (1997): *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxfam Publications, Oxford.

Jones, V. (2009) *The Green Collar Economy: How One Solution Can Fix Our Two Biggest Problems.* Editorial HarperOne.

Kempson, E. y Claire W. (1999): *Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusión,* Eds. Joseph Rowntree Foundation y Policy Press, Reino Unido.

Khandker, S.; R., Khalily, B. y Khan, Z. (1995): «Grameen Bank Performance and Sustainability», *Discussion Paper* nº 306, Banco Mundial, Washington DC.

_____ (1994): «Is Grameen Bank Sustainable?», *HRO Working Papers* nº 23, Banco Mundial, Washington DC.

Krugman P.R. y Obstfeld M. (2001): *Economía Internacional: Teoría y Política,* 5ª edición, Ed. Pearson Educación, Madrid.

Lacalle, M. (2008): *Microcréditos y Pobreza, de un sueño al Nobel de la Paz*, Ed. Turpial, Madrid.

_____ (2002): *Microcréditos. De pobres a microempresarios,* Ed. Ariel, Barcelona.

Lacalle, M.; Rico, S.; Márquez, J. y Durán J. (2006): *Glosario básico sobre microfinanzas*, Cuaderno Monográfico nº. 5, Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, Madrid.

Ledgerwood, J. (1999): *Microfinance Handbook. An Institutional and Financial Perspective*, Banco Mundial, Washington.

MIX Market (2009): www.mixmarket.org.

_____ (2008): *Análisis e Informe de Benchmarking de las Microfinanzas en América Latina 2008*, Microfinance Information Exchange, www.themix.org.

MIX y Arab Microfinance Network Sanabel (2008): *Arab Microfinance Analysis and Benchmarking Report*, Microfinance Information Exchange, www.themix.org.

MIX y CGAP (2008a): *Africa Microfinance Analysis and Benchmarking Report,* Microfinance Information Exchange, www.themix.org.

_____ (2008b): *Eastern Europe and Central Asia Microfinance,* Microfinance Information Exchange, www.themix.org.

MIX e Intellecap (2009): *Asia Microfinance Analysis and Benchmarking Report 2008*. www.themix.org.

Morduch, J. (1998): «The Microfinance Schism», *Development Discussion Paper* nº 626, Harvard Institute for International Development, Harvard.

Muñoz Orcera, R. (2008): *Contabilidad Financiera (Teoría),* 1ª Ed. Internacional Technical & Financial Institute, Madrid.

Musona, D. T. y Mbozi, D. M. (1998): «CARE Peri-Urban Lusaka Small Enterprise (PULSE) Project. Case Study of a Microfinance Scheme», *Studies in Rural and Microfinance* nº 4, Africa Region/Banco Mundial.

Narayan, D. (2000): *La voz de los pobres. ¿Hay alguien que nos escuche?*, Banco Mundial, Ediciones Mundi-Prenda, Madrid.

Nurkse, R. (1955): *Problemas formación de capital en países insuficientemente desarrollados*, Fondo de Cultura Económica, México.

Observatorio de RSC (2010): www.observatoriorsc.org.

Otero, M. (1986): *El concepto de Grupo Solidario: Características y significado del sector informal,* PACT, New York.

Prahalad, C. K. (2004): *The Fortune at the Bottom of the Pyramid: Eradicating Poverty through Profits*, Wharton School Publishing.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1997): *Informe sobre desarrollo humano 1997*. Desarrollo humano para erradicar la pobreza, Ed. Mundi-Prensa, Madrid

Ray, D. (2002): *Economía del Desarrollo,* Antoni Bosch, Barcelona.

Real Academia Española (RAE) (2005): *Diccionario de la lengua española*, www.rae.es

Rhyne, E. y Otero, M. (1998): «Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones», en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México.

Rico, S. (2009): *Los programas de microcrédito de las cajas de ahorro en España: una evaluación del impacto en la reducción de la exclusión financiera,* Tesis doctoral defendida en la Universidad Pontificia Comillas, Madrid.

Robinson, M. (2001): *The Microfinance Revolution: Sustainable Banking for the Poor.* Banco Mundial, Washington, DC.

Rutherford, S. (2000): *The Poor and Their Money.* New Delhi: Oxford University Press, Nueva Delhi.

Schreiner, M. (2002): «Aspects of outreach: a framework for the discussion of the social benefits of microfinance», *Journal of International Development ,* vol. 14, pp. 591-603.

Sen, A. (2000): *Desarrollo y libertad,* Editorial Planeta, Barcelona.

Sinha, F. (2010): *Microfinance Self Help Groups in India: Living up to their promise?* Practical Action Publishing

SPTF (2008): «Prueba Piloto de Indicadores de Desempeño Social: Documento de Orientación», *Social Performance Task Force*, en http://www2.ids.ac.uk/impact/SP_SIpilot.doc

Stearns, K. (1991): *El Enemigo Oculto: Morosidad en Programas de Micro-crédito,* Serie de Documentos de Discusión, Documento n.º 5, ACCION Internacional Técnica.

Subirats, J (2004): *Pobreza y exclusión social: Un análisis de la realidad española y europea,* Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales, nº 16, Barcelona.

Thys, D. (2000): «Depth of Outreach: Incidental Outcome or Conscious Choice?» *Nexus* (newsletter of the Small Enterprise Education and Promotion (SEEP) Network). Summer Issue. p. 7-11.

Woller, G.; Dunford, Ch.; Woodworth, W. (1999). «Where to Microfinance?» *International Journal of Economic Development,* Vol. 1, n° 1. Disponible en: www.microfinance.com

Young, C (2007): *Housing Microfinance: Designing a Product for the Rural Poor.* Institute for Financial Management and Research, Centre for Micro Finance. Working Paper Series No.19, November.

YUNUS, M. (2008): *Un mundo sin pobreza: las empresas sociales y el futuro del capitalismo,* Editorial Paidós, Barcelona.

_____ (2006): «Social business entrepreneurs are the solution», Skoll World Forum on Social Entrepreneurs, Universidad de Oxford, 29-31 de marzo.

Zander, R. (1997): «Integrating the poor into the rural financial mainstream: Issues and Options», en Schneider, H. (Eds.), *Microfinance for the poor?,* Centro de Desarrollo, OCDE, París.

El apoyo de la Fundación Nantik Lum a la figura del microcrédito

Los miembros del Patronato de la Fundación Nantik Lum, a través de sus empresas y la solidaridad de sus empleados, ofrecen un continuo apoyo económico y moral a las actividades del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, en su misión de promover el microcrédito como una herramienta para erradicar la pobreza y la exclusión social y financiera.

Juan Riva de Aldama
Presidente

Juan Villar Mir de Fuentes
Vocal

Alfonso Rodés Vilà
Vocal

Felipe Fernández Atela
Vocal

Antonio Vázquez Romero
Vocal

El Foro Nantik Lum de MicroFinanzas es un espacio de debate abierto y estudio permanente sobre microfinanzas, pionero en España. Sus objetivos son:

- Crear un núcleo de estudio permanente sobre microfinanzas en el que participen la Universidad, las ONG, las entidades financieras, la Administración Pública y la sociedad en general.
- Fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos sobre programas de microfinanzas en la búsqueda de un objetivo común: Reducir los niveles de pobreza en el mundo.
- Sensibilizar a la sociedad sobre las causas de la exclusión social y la pobreza, fomentando las iniciativas microfinancieras y microempresariales, el ahorro ético, la inversión social y otras alternativas financieras como instrumentos para combatirlas.

El presente Cuaderno forma parte de la Colección de Cuadernos Monográficos que sirve como herramienta de divulgación y sistematización del Foro. En la Colección se han publicado los siguientes títulos:

Nº1 Los Microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas. *Diciembre 2004*.

Nº2 El Microcrédito como instrumento de reconciliación: evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda. *Marzo 2005*.

Nº3 Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito. Su papel en la concesión de microcréditos en España. *Mayo 2005*.

Nº4 El Microcrédito como instrumento de la cooperación española para el desarrollo. *Diciembre 2005*.

Nº5 Glosario básico sobre microfinanzas. *Enero 2006*.

Nº6 Microempresa y Microahorro en la Selva Lacandona, Chiapas: Impacto en el progreso social de la mujer indígena. *Agosto 2006*.

Nº7 Microcréditos e Inmigración: Inserción sociolaboral en España y reducción de los flujos migratorios irregulares. *Septiembre 2006*.

Nº8 El Banco Grameen. *Febrero 2007*.

Nº9 Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: Una introducción a la metodología científica. *Diciembre 2007*.

Nº10 Microcréditos para la inclusión. *Julio 2008*.

Nº11 Microcréditos en la Unión Europea. *Septiembre 2009*.

Entidad financiadora

La Suma de Todos
Comunidad de Madrid

Entidades colaboradoras

Deutsche Bank

magdala
Fundación para el desarrollo