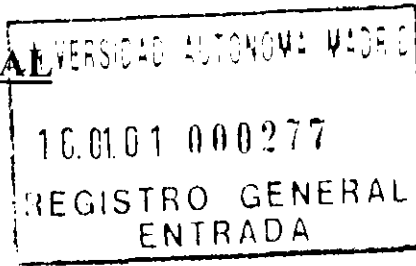
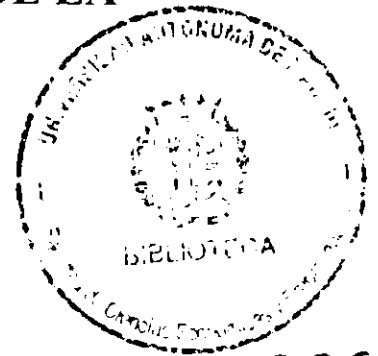


T/357

TESIS DOCTORAL



**CARACTERIZACIÓN Y UTILIDAD DE LOS
MICROCRÉDITOS EN LA REDUCCIÓN DE LA
POBREZA**



M^a de la Cruz Lacalle Calderón

presentada en el

R.º FEE. 770601

**DEPARTAMENTO DE ESTRUCTURA ECONÓMICA Y
ECONOMÍA DEL DESARROLLO**

de la

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE MADRID

para la obtención del

Grado de Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales

Director: Prof. Dr. D. Antonio Vázquez Barquero

a 351845

Madrid, 2000

CONTENIDOS

Índice	I
Índice de cuadros, gráficos y tablas	V
Agradecimientos	VII

CAPITULO 1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación del objeto de estudio.....	1
1.2. Presentación del objeto de estudio.....	3
1.3. Objetivos de la investigación y formulación de la hipótesis.....	11
1.4. Metodología.....	14
1.5. Estructura de la investigación.....	18

CAPITULO 2. EL SECTOR INFORMAL: EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS

2.1. Definición del sector informal	23
2.1.1. Características de las microempresas	22
2.1.2. Confusiones más frecuentes al definir el sector informal.....	28
2.1.3. Aproximaciones teóricas que explican el nacimiento del sector informal	30
A. La teoría del excedente de la oferta de trabajo	30
B. La teoría neoliberal	31
2.1.4. Importancia del sector informal	32
2.2. La falta de financiación de las microempresas.....	37
2.2.1. Los intermediarios financieros	39
2.2.1.1. Los intermediarios financieros formales	40
2.2.1.2. Los intermediarios financieros informales	44
2.2.1.2.1. Principales fuentes de financiación informal	45
A. Prestamistas individuales	
B. Financiación informal en grupos	
B.1. Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo (ROSCAs)	
B.2. Grupos de asistencia mutua	
B.3. Fixed-Fund Arrangement	
B.4. Asociaciones de Crédito y Ahorro	

2.3. Los Sistemas Financieros Descentralizados: Una nueva vía alternativa	53
---	----

CAPITULO 3. LOS MICROCRÉDITOS Y LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

3.1. Los microcréditos	56
3.1.1. Concepto	56
3.1.2. Características	57
3.1.3. Funciones	63
3.2. Las instituciones de microfinanzas	64
3.2.1. Origen y evolución	64
3.2.2. Características de las instituciones de microfinanzas	67
3.2.2.1. Enfoque en los pobres	67
3.2.2.2. Conocimiento del mercado que atienden	68
3.2.2.3. Evaluación del riesgo	70
3.2.2.4. Reducción de los costes	70
3.2.2.5. Autosuficiencia financiera	71
3.2.2.6. Escala	79
3.2.2.7. Importancia del ahorro	80

CAPITULO 4. TIPOLOGÍA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANCIACIÓN

4.1. Organizaciones No Gubernamentales	88
4.1.1. Concepto	88
4.1.2. Características	90
4.1.3. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera	91
4.2. Instituciones Financieras Graduadas	96
4.2.1. Concepto y características generales	96
4.2.2. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera	98
4.3. Cooperativas de Crédito	99
4.3.1. Concepto y características	100
4.3.2. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera	101
4.4. Bancos comerciales	103
4.4.1. Concepto y características	103
4.4.2. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera	104
4.5. Instituciones financieras filiales de un banco comercial	111
4.6. Clasificación por tipo de institución	114

CAPITULO 5. METODOLOGÍAS UTILIZADAS POR LAS INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITOS

5.1. Grupos Solidarios	131
5.1.1. Concepto y funcionamiento	132
4.1.2. Características de los Programas de Grupos Solidarios	133
5.2. Uniones de Crédito	137
5.2.1. Concepto y funcionamiento	137
5.2.2. Características de esta metodología	138
5.3. Bancos Comunes	139
5.3.1. Concepto y funcionamiento	140
5.3.2. Características de los bancos comunes	142
5.4. Préstamos Individuales	144
5.5. Fondos Rotatorios	145
5.6. Alternativas institucionales y nuevas metodologías de futuro	148
5.6.1. Fondos de garantía	
5.6.2. Banco de ONGs	
5.6.3. Inversiones de capital privado en instituciones microfinancieras	
5.7. Clasificación por tipo de metodología	151

CAPITULO 6. DOS EJEMPLOS DE INSTITUCIONES DEDICADAS A LOS MICROCRÉDITOS: EL BANCO GRAMEEN Y ACCION INTERNACIONAL.

6.1. El Banco Grameen de Bangladesh.....	157
6.1.1. Los orígenes del banco Grameen	159
6.1.2. Estructura administrativa del banco	164
6.1.3. Formas de operación del banco	165
6.1.4. Requisitos de elegibilidad	169
6.1.5. Sistema de concesión de los créditos	172
6.1.6. Importancia concedida a los ahorros	174
6.1.7. La familia Grameen	176
6.1.8. Algunas críticas	178
6.1.9. Lecciones aprendidas y réplicas del modelo Grameen	181
6.2. Accion Internacional	185
6.2.1. Los orígenes de Accion	178
6.2.2. Formas de operación y metodología utilizada	188
6.2.3. La red de Accion	191

CAPITULO 7. POR QUÉ LOS MICROCRÉDITOS VAN DIRIGIDOS ESPECIALMENTE A LAS MUJERES

7.1. Incorporación de la mujer en el tema del desarrollo	195
7.2. Panorama actual de las desigualdades entre hombres y mujeres	199
7.2.1. Disparidades en materia de educación	200
7.2.2. Disparidad en materia de salud	203
7.2.3. Disparidad en materia de empleo	204

7.3.	Obstáculos al desarrollo de las mujeres	208
7.3.1.	Reducida inversión en la educación de las niñas	208
7.3.2.	Obstáculos en materia de salud	210
7.3.3.	Limitación en el acceso a bienes y servicios	211
7.3.4.	Doble función de la mujer en el hogar y en el mercado	212
7.3.5.	Limitada participación en los programas de desarrollo	214
7.3.6.	Otros obstáculos	215
7.4.	Beneficios de invertir en las mujeres mediante la concesión de servicios microfinancieros	216

CAPITULO 8. PRINCIPALES CRÍTICAS A LA MICROFINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO

8.1.	Las microfinanzas se enfrentan a demasiados riesgos	224
8.1.1.	Supervisión y regulación	228
8.1.2.	Control interno o control del fraude.	229
8.2.	La población a la que van dirigidos los microcréditos no es la más adecuada.....	235
8.3.	Elevados tipos de interés.....	236
8.4.	Impacto económico de los microcréditos	239

CONCLUSIONES	250
---------------------------	-----

BIBLIOGRAFÍA	256
---------------------------	-----

ANEXOS

Anexo I: Método de obtención de la muestra y diseño del cuestionario	279
Anexo II: Listado actualizado de instituciones de microcréditos con número de fax y dirección de correo electrónico	284
Anexo III: Listado de instituciones que respondieron al cuestionario	301
Anexo IV: Carta de presentación y cuestionario	314
Anexo V: Cuadro resumen	320
Anexo VI: Test de independencia	328

Índice de cuadros, gráficos y tablas

CUADROS

Cuadro 1.1.: Continente.....	16
Cuadro 1.2.: Tipo de institución.....	16
Cuadro 1.3.: Proporción que representan los microcréditos.....	17
Cuadro 2.1.: Tamaño del sector informal.....	33
Cuadro 2.2.: Tamaño del sector informal.....	35
Cuadro 3.1.: Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcrédito	58
Cuadro 3.2.: Tamaño de los préstamos según continente	59
Cuadro 3.3.: Periodo de amortización	60
Cuadro 3.4.: Periodo de reposición	61
Cuadro 3.5.: Actividades productivas	62
Cuadro 3.6.: Tipo de interés	79
Cuadro 4.1.: Proporción que representan los microcréditos según la cartera global de la institución	108
Cuadro 4.2.: Tipo de interés por tipo de institución	113
Cuadro 4.3.: Prestación de servicios de ahorro	114
Cuadro 5.1.: Metodologías	147
Cuadro 6.1.: El banco Grameen en 1999	158
Cuadro 6.2.: El banco Grameen: 1997-1977	163
Cuadro 6.3.: Accion Internacional en 1998	186
Cuadro 6.4.: La red de Accion Internacional en América Latina	191
Cuadro 6.5.: Accion Internacional (1992-1998)	192
Cuadro 7.1.: Población económicamente activa con mas de 15 años	205
Cuadro 7.2.: Salario medio femenino como % del salario masculino: 1990	206
Cuadro 7.3.: Horas trabajadas semanalmente (1989-1992)	213
Cuadro 7.4.: Beneficios derivados del aumento de capital para las agricultoras de Kenia	218
Cuadro 7.5.: Número de mujeres prestatarias	222
Cuadro 7.6.: Relación entre tasa de morosidad y porcentaje de prestatarios mujeres	223
Cuadro 8.1.: Tasa de morosidad	234

GRÁFICOS

Gráfico 7.1.: Población analfabeta en el mundo en desarrollo y subdesarrollado	201
Gráfico 7.2.: Mujeres escolarizadas en el mundo por grado de enseñanza	202
Gráfico 7.3.: Mujeres escolarizadas en el tercer mundo por grado de enseñanza	202

TABLAS

Tabla 4.1.: Clasificación por tipo de institución.....	115
Tabla 5.1.: Clasificación por tipo de metodología	151

Agradecimientos

Todo aquel que ha escrito una tesis sabe el largo y duro peregrinaje que esto significa. Un camino lleno de todo tipo de accidentes y que parece interminable, pero sobre todo, un camino solitario, en el que cuando encuentras a alguien que te entiende, que te escucha o que te ayuda a dar un paso, sientes un agradecimiento profundo y nuevas fuerzas para seguir trabajando y llegar a la meta.

A lo largo de mi recorrido, he encontrado muchas personas que me han prestado diferentes tipos de ayuda y a los que deseo expresar mi más sincero agradecimiento:

En primer lugar, mi agradecimiento a D. Antonio Vázquez Barquero, Catedrático de Economía Aplicada de la Universidad Autónoma de Madrid y director de la tesis, por sus valiosos consejos al inicio de este largo recorrido, por la ayuda prestada durante su realización y por todos sus comentarios concluida la misma.

En segundo lugar, mi agradecimiento a Miguel Torralba, aquel que ha sido un verdadero apoyo en los momentos más difíciles. Por todo su tiempo y comprensión. Por toda su ayuda al reflexionar en voz alta conmigo. Por su ayuda práctica en la utilización de los programas estadísticos, en la recogida de los datos y en la elaboración de la metodología para extraer los resultados que del trabajo de campo se han obtenido. Su confianza en mí y en el trabajo que estaba desarrollando, ha sido una de las principales razones que me han dado seguridad y me han motivado a seguir adelante.

A Emilio Pérez, Profesor Titular de Historia Económica de la Universidad Alfonso X el Sabio, donde actualmente desempeño mi labor profesional como profesora de Economía, por toda su ayuda en la guía del trabajo. Siempre que he tenido dudas, él ha dispuesto del tiempo necesario para escucharme, para reflexionar conmigo y para ofrecerme posibilidades de cómo y por qué camino continuar. Mis agradecimientos también a mi amiga y compañera Mónica Lozano por la dedicación prestada y por su constante apoyo y confianza. Por todas las horas dedicadas a la lectura, corrección y rectificación, tengo que dar las gracias a Mónica y Ana Rosa Lozano, a Patricia Torralba y a Isabel Cepeda. A esta última, también agradezco su constante disponibilidad, sus valiosos comentarios en la corrección del texto y toda su ayuda en los aspectos más técnicos del trabajo. A Susana Reichardt por su inestimable colaboración en la parte estadística. A Jesús Neira por ser capaz de entenderme en los momentos más oscuros del recorrido y por todos sus consejos en los aspectos metodológicos. A Esteban Rodemann por la ayuda prestada en la traducción al inglés de las cartas y las encuestas necesarias para el trabajo de campo. Al resto de mis compañeros, por todo su interés y su apoyo.

A todas las personas e instituciones que me han facilitado datos para el correcto desarrollo de la tesis, como Alan F. Bairley de ACCION Internacional, M. Yunus director del Banco Grameen en Bangladesh, Kimanthi Mutua director general de K-REP en Kenia, Luisa Santur gerente de créditos de FOVIDA en Perú, Carmen Velasco de ProMujer, Sandra Zuluaga de la ONG Microempresas de Antioquía en Colombia, José Alberto Tejada Echeverri director ejecutivo de CECAN en Colombia y Secretario de la Red INAFI (International Network of Alternative Financial Institutions), Leticia Collado de la Fundación CEDESPA, Lola de la Coordinadora de ONGD en Madrid. Por último, a Miguel Muñoz y a Sonsoles Jiménez, de los servicios de búsqueda bibliográfica y préstamo interbibliotecario de la facultad de Ciencias Económicas de la U.A.M., por su gran ayuda y amabilidad.

Finalmente, a mis padres, aquellos que verdaderamente han permitido que llegara a la meta gracias a su enseñanza, a su compromiso y a su entrega incondicional. También gracias a Val y Ana y a Sami y Olga, los amigos que me han sabido animar, aconsejar y acompañar a cada paso de este largo proyecto.

“Existen dos opciones en la vida: aceptar las circunstancias tal como son, o aceptar la responsabilidad de cambiarlas”. Plegaria de Neibuhr.

A todas las mujeres del mundo que llevan siglos de existencia sufriendo en silencio.

INTRODUCCIÓN

“Hemos aprendido que los pobres están tan interesados en mejorar su suerte y la de sus hijos como los que gozamos de condiciones incomparablemente mejores, y que ellos no son menos capaces que nosotros de obtener el máximo beneficio de sus escasos recursos.” (T. N. Schultz al recibir el Premio Nobel de Economía en 1979).

“La causa más simple y más obvia que puede asignarse a un fenómeno es probablemente la verdadera”. (D. Hume, Investigaciones sobre los principios de la moral, 1993:180)

1.1. JUSTIFICACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Durante toda la licenciatura y los cursos de doctorado, y también durante mi corta experiencia como docente en la universidad, siempre ha existido un tema que me ha cautivado de una manera muy especial, y sobre el que siempre he tratado de pensar y leer, sin saber muy bien por qué los economistas no encontraban una solución al mismo: me refiero al problema de la pobreza en el mundo, la desigualdad económica entre los países ricos y pobres, entre los sexos, en definitiva, y unido a ellos, el

eterno problema del subdesarrollo económico. Supongo que por estos motivos, el manual de Desarrollo Económico de Michael P. Todaro, siempre ha sido uno de mis libros de referencia.

El estudio del desarrollo económico es una de las ramas más novedosas de la economía. Sólo a partir de la década de los cincuenta han aparecido estudios sistemáticos sobre desarrollo económico. Aunque pudiera parecer que ya los autores clásicos, Adam Smith, Ricardo, Malthus o Marx, desarrollaron sus teorías sobre éste tema, la verdad, es que a lo largo de toda la historia de la economía, los economistas siempre se han preocupado fundamentalmente por explicar los motivos de *“la riqueza de las naciones”* y el por qué del crecimiento.

Contrarios a esta tendencia, han sido pocos los autores que se han ocupado en el estudio de la pobreza, y menos aún, en el análisis y la búsqueda de instrumentos prácticos con los que reducir la misma en el mundo. Quizá el motivo ha sido que casi todos los que en algún momento se han preguntado por las causas del subdesarrollo, siempre han vivido lejos de la miseria, lo que les ha permitido mantenerse en un nivel teórico, sin llegar a preocuparse realmente por la misma. El tema de la pobreza sólo se ha comenzado a estudiar, dentro de la economía del desarrollo, después de la 2ª Guerra Mundial.

En definitiva la economía del desarrollo, a diferencia de la teoría económica tradicional o la teoría del crecimiento, se ocupa de los *“mecanismos económicos, sociales e institucionales que son necesarios para conseguir mejoras rápidas y a gran escala de los niveles de vida de las poblaciones pobres de los países del Tercer Mundo”* (Todaro, 1988:46).

Pues bien, inmerso en esta rama -la economía del desarrollo-, el objeto de investigación de esta tesis es el estudio de un instrumento de financiación para el desarrollo útil para reducir los niveles de pobreza existentes en el mundo: *Los Microcréditos*. Campo científico que, aunque en muchas otras regiones del mundo lleva varios decenios siendo estudiado extensamente, en nuestro país, hasta ahora, se han realizado muy pocos estudios al respecto. Por este motivo, desde un primer momento, consideré que se trataba de un adecuado tema de investigación.

1.2. PRESENTACIÓN DEL OBJETO DE ESTUDIO

Desde que en la década de los cincuenta la economía del desarrollo es aceptada como una rama de la Ciencia Económica, ésta siempre apoyó que *para mejorar las condiciones de vida y la capacidad de generar riqueza, en otras palabras, de reducir los niveles de pobreza en el mundo, era fundamental tener acceso a los recursos financieros*. Esto es cierto tanto a nivel macroeconómico, a nivel de un país, como a nivel microeconómico, de un agente económico o una empresa individual. Además, desde que se comienza a escribir sobre la Financiación para el Desarrollo Económico¹, y durante muchos años, las ideas predominantes sostenían que el mundo pobre “necesita de manera especial consejo y asistencia” (Hicks, 1965:11). Bajo esta perspectiva, tras el final de la 2ª Guerra Mundial, se crearon el Banco Mundial y el resto de los organismos oficiales internacionales para el desarrollo. Organismos, todos ellos, que

¹ Hacia 1950, Sir Arthur Lewis, premio novel de economía en la rama de economía para el desarrollo, afirmó que aunque los economistas habían escrito mucho acerca de la economía del desarrollo, sin embargo, se había dicho muy poco sobre los problemas de su financiación (Hicks, 1965).

utilizaron la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) como principal instrumento para financiar el desarrollo de los países más atrasados.

Desde esos momentos, y de manera progresiva, durante la segunda mitad del siglo XX, la AOD ha sido utilizada por los organismos internacionales de desarrollo, por los gobiernos de los países y por otras organizaciones privadas para el desarrollo como ONGs, para tratar de resolver los problemas de financiación de los países más pobres. Desde 1940, alrededor de 1.400.000 billones de dólares² han sido transferidos todos los años desde el mundo rico a los países pobres en esta forma de Ayuda (Pampillón, 1995). La concepción de este instrumento de financiación era el de realizar grandes transferencias de recursos, en forma de donaciones, créditos blandos o transferencias sin contrapartida, para poner en marcha importantes proyectos de desarrollo, como grandes inversiones en infraestructuras, en saneamientos, en servicios básicos, y de esta manera incidir de forma positiva sobre las vidas de millones de personas pobres.

La Ayuda Oficial al Desarrollo nace con la idea de sacar del subdesarrollo a los países menos avanzados. Su principal objetivo siempre ha sido la reducción de la pobreza en el mundo, mejorar el nivel de vida de los más desfavorecidos de los países del tercer mundo. Sin embargo, éste no ha sido el objetivo alcanzado. Sin profundizar en los motivos que han llevado a la crisis de la AOD³, se puede afirmar que tras decenios en los que ésta ha aumentado de forma continuada, los niveles de pobreza también han aumentado a un ritmo muy elevado. Según datos

² 1.400.000 billones españoles son 1.400 billones americanos. Cifra calculada en dólares de 1988.

³ Motivos que están extensamente estudiados en la literatura escrita, pero que no son el objeto de este trabajo de investigación.

de las Naciones Unidas el número de países clasificados en la categoría de "países más pobres" ha pasado de 24 en 1972 a 45 en 1997 (Naciones Unidas, 1997). El número de personas que vivían por debajo del umbral de la pobreza⁴, pasó de 1.000 millones en 1985 a 1.200 millones en 1993. Es más, el número de personas que vivían en condiciones de pobreza absoluta⁵, también aumentó en proporciones similares, siendo las mujeres las que siempre sufren las peores consecuencias y los mayores niveles de desigualdad (Naciones Unidas, 1995). En 1999 el número total de pobres en el mundo alcanzó los 1.300 millones (Naciones Unidas, 2000). Aunque la pobreza es diferente según las regiones y los países, el incremento del número de pobres se produjo en todo el mundo, tanto en el desarrollado como en el subdesarrollado. Actualmente en el mundo hay más pobres que nunca. Los informes de Desarrollo Humano de los últimos años reflejan un crecimiento progresivo en los fenómenos de desigualdad internacional, pobreza y exclusión social. Nunca antes tantas personas han sido incapaces de satisfacer sus necesidades más básicas. Tampoco habían existido tantas diferencias entre los países pobres y ricos, y el problema es que la tendencia apunta hacia una desigualdad creciente (Martínez, 1996).

En la actualidad se ha llegado al convencimiento de que los programas asistenciales de alivio transitorio de la pobreza, entre los que destaca la AOD no son sostenibles a largo plazo, debido a sus elevados costes y requerimientos de apoyo financiero por parte del mundo rico y de los organismos de desarrollo (González-Vega, 1996). Lejos de esa perspectiva, la nueva visión de financiación para el desarrollo apuesta por la creación de un sistema que sea viable a largo plazo, es decir, que sea autosuficiente y no dependa, como ocurría en la antigua visión, de las

⁴ Calculado por el Banco Mundial en 370 dólares al año.

donaciones internacionales.

Así, desde finales de los años setenta y fundamentalmente durante las décadas de los ochenta y los noventa, a medida que los planificadores de todos estos organismos internacionales se daban cuenta de que las iniciativas puestas en marcha no habían conseguido atender las necesidades de los más pobres, se comenzó a poner en práctica una nueva estrategia financiera: Los Microcréditos. Un nuevo instrumento financiero que, basado en una idea muy simple, está revolucionando el campo de la financiación para el desarrollo. Se trata de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y poder así luchar contra su situación de pobreza.

Muchas teorías tradicionales del desarrollo trataron de demostrar que uno de los motivos por los que en muchos países subdesarrollados no se iniciaba un proceso de crecimiento económico sostenido era porque una gran parte de los recursos humanos de dichos países no estaban dispuestos a trabajar. Hoy sabemos que esto no es cierto. Los pobres del tercer mundo llevan mucho tiempo luchando por salir de la pobreza. Son millones las personas en todo el mundo que, al no encontrar ninguna posibilidad de empleo en el sector estructurado de la economía, debido a su falta de preparación, tratan de crear sus propias fuentes de ingresos. En los países subdesarrollados, cada día un mayor número de personas pobres produce una amplia variedad de bienes en talleres improvisados, fabrican cigarrillos con sus manos para venderlos por las calles, hacen sillas de bambú o venden frutas y verduras en las laderas de cualquier camino. Todos estos pequeños “negocios” o microempresas, que dan ocupación muy precaria a una gran parte de la población de menores

⁵ Menos de 300 dólares al año.

ingresos, conforman un singular sector de la economía conocido como el Sector Informal.

Según la óptica más tradicional, la mejor forma de luchar contra la pobreza era mediante la generación de puestos de trabajo, ahora bien, de trabajos asalariados y dependientes. Cuando alguien del mundo rico no lograba encontrar uno de estos puestos de trabajo, debía resignarse a percibir los subsidios prestados por el Estado del Bienestar. De igual forma, cuando alguien del tercer mundo no encontraba trabajo, debía esperar a que parte de la Ayuda Oficial al Desarrollo le llegase y beneficiase de alguna manera. Las teorías del desarrollo más tradicionales casi siempre han ignorado la posibilidad del trabajo independiente.

Aunque no es posible precisar la dimensión del sector informal, fundamentalmente porque la gran mayoría de las microempresas que lo forman operan al margen de regulaciones y registros oficiales, puede afirmarse que su participación en las economías nacionales de los países más atrasados es muy elevada. Al inicio de la presente década, según datos del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE, entre un 30 y un 70% de la población económicamente activa de los países en vías de desarrollo estaba ocupada en el sector informal. En las áreas urbanas, cada día más trabajadores -a veces hasta el 50% de la población activa- tienen su microempresa. En las áreas rurales, la gran mayoría de las familias trabajan simultáneamente en la agricultura y alguna actividad microempresarial. Ahora bien, la importancia de este sector no reside únicamente en que sea capaz de generar un elevado porcentaje del empleo, sino que también contribuye en una proporción significativa al producto interior bruto de sus países. Hoy día, los gobiernos y los

organismos internacionales han pasado de considerar a las microempresas -que componen el sector informal- como un problema, a apoyarlas y considerarlas como un sector productivo que ofrece la posibilidad de aumentar los ingresos y aliviar los problemas del desempleo y pobreza en el tercer mundo (González-Vega, 1996).

Ahora bien, para que estos micronegocios prosperen, para que puedan aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, necesitan tener acceso a una fuente de financiación. Necesitan capital para la adquisición de las materias primas y otros inputs necesarios, y éste resulta ser uno de los grandes obstáculos con el que se enfrentan la mayoría de los microempresarios del sector informal y de los clientes más pobres del tercer mundo: la falta de acceso a servicios financieros.

Por un lado, el crédito de la banca oficial siempre les ha sido negado a los más desfavorecidos, al no cumplir los requisitos de garantía. El lema de la banca oficial siempre ha sido: *Los pobres carecen de recursos suficientes para sobrevivir, por lo tanto, no se les puede otorgar un crédito.* Al carecer de acceso a los servicios financieros formales, la única salida de muchos era pedir ayuda a sus familiares, la cual no siempre estaba disponible, o bien acudir a los usureros, que, como su propio nombre indica, son intermediarios financieros informales que cobran unos intereses muy elevados -a veces llegan a rondar el 10% diario- con lo que sus préstamos siempre resultan demasiado costosos. De esta manera, en la mayoría de las ocasiones, los más pobres y los microempresarios encuentran grandes dificultades para adquirir el capital necesario para sus negocios, perdiendo así las oportunidades para el crecimiento de sus actividades y la posibilidad de mejorar su bienestar y el de sus familias. Según datos del Banco Mundial en 1996, de los 500

millones de microempresarios que existían en el mundo, menos del 2% tenían acceso a servicios financieros.

Dada la magnitud del problema y la importancia que tiene el apoyo a este sector informal, a la hora de luchar contra el crecimiento de la pobreza en el mundo, durante los últimos veinte años, ha surgido un gran número de programas, cuyo principal objetivo ha sido prestar servicios microfinancieros a los más desfavorecidos. Como respuesta al problema, unos cuantos especialistas en finanzas y en las teorías del desarrollo desafiaron los axiomas básicos de la banca oficial, que afirmaban que prestar a los más pobres era demasiado arriesgado y costoso como para resultar rentable, y pusieron en marcha estos programas de apoyo a los clientes más pobres. Las instituciones dedicadas a este tipo de actividades son las llamadas Instituciones Microfinancieras o Instituciones dedicadas a los microcréditos, las cuales han sido las actividades de promoción y financiación del desarrollo económico y social que más rápido crecimiento han experimentado durante los últimos decenios, habiéndose registrado una increíble expansión de estos programas especialmente en Asia, Africa y América Latina.

Durante los primeros años⁶ de trabajo, estos programas de crédito, dispersos por todo el mundo y liderados por entidades privadas sin fines de lucro, comenzaron estableciendo las bases sobre cómo prestar a los más desfavorecidos. Al principio, estos programas intentaron adaptar y utilizar las técnicas usadas por la banca comercial, pero no tuvieron

⁶ Principalmente durante la década de los 70. Las dos instituciones pioneras fueron el proyecto Grameen y Accion Internacional. La primera nace en 1976 y la segunda, aunque nace en 1961, fue a principios de la década de los 70, en 1973, cuando cambia su línea de trabajo y comienza a trabajar en el área de los microcréditos. (Véase nota nº 31, capítulo 6)

mucho éxito, hasta que organizaciones como el banco Grameen y Acción Internacional introdujeron técnicas adaptadas a los sistemas financieros informales.

Más recientemente, el campo de los microcréditos ha experimentado una expansión que ha echado por tierra los prejuicios convencionales de la banca privada. El éxito ha ido más allá de lo esperado. Durante estas tres décadas ha nacido un nuevo intermediario financiero. Al margen de la banca oficial y al margen de los prestamistas informales, las instituciones de microfinanzas actualmente se acercan al millar en todo el mundo, prestan servicios a cerca de diez millones de prestatarios y mueven cientos de millones de dólares al año.

En estos momentos, los microcréditos se han convertido en una popular, aunque controvertida, herramienta para reducir la pobreza en el mundo y permitir el desarrollo de millones de personas en los países subdesarrollados. En general se considera que los microcréditos sí tienen capacidad para reducir los niveles de pobreza. No obstante, este instrumento como cualquier otro posee sus limitaciones, y más importante aún, no es un medio necesario y suficiente para mejorar los niveles de ingresos de los más desfavorecidos y su bienestar. Sí es un instrumento útil, pero necesita ser complementado con otros instrumentos y medidas de desarrollo económico.

La pobreza, a la que se ha declarado infracción de los derechos humanos, es uno de los objetivos prioritarios a nivel internacional. Desde la conferencia mundial sobre el desarrollo social celebrada en Copenhague en marzo de 1995, la erradicación de la pobreza y el crecimiento más equitativo se han convertido en los principales objetivos

para los organismos internacionales de desarrollo. Pues bien, en la consecución de este objetivo, los programas de microcréditos han sido reconocidos como un instrumento financiero eficaz (Naciones Unidas, 1998).

1.3. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN Y FORMULACIÓN DE LA HIPÓTESIS

A medida que profundizaba en el estudio y continuaba leyendo documentos y experiencias de las instituciones que trabajan en éste campo, pude ir delimitando los supuestos de este trabajo. Para ello, también fue una contribución decisiva el viaje que realicé a la India en el verano de 1998, en el que pude conocer de forma real y muy cercana lo que significa la miseria más absoluta y comprobé la existencia de miles de personas, dispuestas a luchar cada día en lo que hemos denominado economía informal para ganar lo mínimo y ofrecer el sustento a sus familias.

Gracias a todas estas experiencias y el conocimiento teórico adquirido poco a poco, pude concretar los objetivos de este trabajo de investigación:

1. En contra de lo que apoyan las teorías más tradicionales del desarrollo económico, cualquier estrategia que busque obtener éxito en la reducción de la pobreza mundial, debe considerar la participación activa de los más desfavorecidos. Con la Ayuda Oficial al Desarrollo, estos agentes son simples sujetos pasivos, que se limitan a recibir

recursos financieros para destinarlos al consumo, y así volver a esperar a la siguiente remesa de ayuda. La nueva estrategia sin embargo, concibe a los más pobres como agentes económicos activos, a los que solamente les falta el recurso financiero para *aprovechar sus propias oportunidades económicas y generar una fuente regular de ingresos.*

Ahora bien, considerar la participación activa de los más desfavorecidos significa darles la posibilidad de acceder al sistema financiero, ofrecerles servicios financieros. Bien, esta realidad fue puesta en marcha por las instituciones que trabajan con los microcréditos, las instituciones microfinancieras o instituciones financieras descentralizadas. Por lo tanto, el primer objetivo de este trabajo será el de analizar, comprender y sistematizar todos los aspectos relativos al tema de los microcréditos y de las instituciones que trabajan con los mismos.

2. El segundo objetivo pretende estudiar e identificar si los microempresarios y los clientes más pobres realmente poseen las mismas habilidades de supervivencia que los más ricos. Si tienen tantas ganas de incrementar sus niveles de bienestar como cualquier otro agente económico. Si ahorran dinero, y por último, si son fieles en la devolución de los préstamos.
3. El tercer objetivo consiste en analizar y presentar los microcréditos como un instrumento útil en la reducción de los niveles de pobreza en el mundo.

Prestar dinero a los más pobres siempre se ha considerado como

una herramienta útil para reducir la pobreza en el mundo. La estrategia anterior utilizaba la Ayuda Oficial al Desarrollo como instrumento básico, pero nunca se ha llegado a demostrar que, tal y como ésta funciona y ha funcionado a lo largo de toda su historia, haya sido eficaz en la misión que se le había encomendado. Ahora las microfinanzas⁷, y concretamente los microcréditos⁸, han tomado ese lugar en la nueva estrategia.

Para confirmar estos supuestos, se realizó un trabajo de campo, concretamente, una encuesta sobre aspectos microfinancieros, que fue enviada a un elevado número de instituciones de microcréditos que hoy en día están realizando su labor en este terreno.

Pues bien, la confirmación de estos supuestos, nos lleva a la

⁷ Dado que no todos los pobres del tercer mundo son microempresarios, a partir de ahora, en este trabajo de investigación, se va a utilizar el concepto más amplio de microfinanzas. No se entienden las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a micrompnesarios pobres. Más bien, se entiende como el suministro de servicios financieros en muy pequeñas cuantías a microempresas y familias pobres que tradicionalmente no han tenido acceso al sistema financiero oficial. Además, el campo de las microfinanzas es muy amplio. Como se estudiará, no todas las instituciones dedicadas a los microcréditos son iguales, no todas se dirigen al mismo tipo de clientes. Algunas llegan a las poblaciones más pobres, sin embargo otras no. Las instituciones a las que se hará referencia en este trabajo, son aquellas que sí poseen el objetivo de dirigirse a los más desfavorecidos, aunque esto no siempre pueda conseguirse completamente.

⁸ Microfinanzas no es sinónimo de microcrédito. Las microfinanzas son un conjunto de servicios financieros en muy pequeña escala entre los que se incluyen varios elementos: servicios de crédito en cuantías muy reducidas, que es lo que se denomina microcrédito, servicios de ahorro, y otro tipo de servicios financieros, que también son importantes para la población más pobre. Los microcréditos son uno de los elementos de las microfinanzas. Este trabajo se centrará en los microcréditos, aunque en algún capítulo, se pueda hacer referencia a algún otro de estos componentes, especialmente a los servicios de ahorro.

hipótesis central de este trabajo: **La utilidad de los microcréditos en la reducción de la pobreza en el mundo.**

1.4. METODOLOGÍA

Para la consecución de los objetivos anteriormente descritos, en primer lugar se llevó a cabo una revisión de la bibliografía más relevante en este campo, bibliografía que fue muy difícil de conseguir, pues la mayoría no está publicada en nuestro país. Gracias a Internet fue posible acceder al mundo de las microfinanzas⁹ y localizar algunas de las principales instituciones, muchas de las cuales poseen su propio catálogo de publicaciones. Rápidamente se estableció contacto con algunas de las más importantes, a las que se les solicitó los documentos, artículos y libros más significativos. Esta primera fase fue eminentemente formativa.

En este proceso de revisión bibliográfica fue fundamental la ayuda de los servicios de búsqueda bibliográfica y de préstamo interbibliotecario de la facultad de Ciencias Económicas de la U. A. M., a través de los cuales se pudieron localizar y conseguir muchos de los documentos y de los artículos inexistentes en nuestro país. También fue muy importante, el conocimiento adquirido a través de una serie de entrevistas realizadas con especialistas, trabajadores y directores de algunas de las instituciones de microcréditos que actualmente están trabajando en América Latina y en Africa, las cuales aportaron una visión muy práctica del trabajo que éstas realizan.

El análisis de estas fuentes de investigación posibilitó, en primer

⁹ Una referencia obligada para todo aquel que quiera saber más sobre los

lugar, conocer las principales cuestiones que tienen que ver con el objeto de la tesis: los microcréditos, y las aportaciones más relevantes de los principales autores sobre a materia, gracias a lo cual, este trabajo fue tomando forma y orientación. En segundo lugar, también permitió justificar la importancia del tema objeto de investigación. Se trataba de un campo hasta ahora poco estudiado en nuestro país.

Además, con el objetivo de ir contrastando toda la información conseguida, y presentar un panorama actualizado de los microcréditos y de las instituciones que trabajan con los mismos a lo largo del mundo, se realizó un trabajo de campo consistente en un proceso de recogida de datos primarios, a través de la técnica de la encuesta. El objetivo era comprobar si todas las características descritas por los principales autores sobre la materia eran reales y si se ponían de manifiesto en la práctica de estas instituciones. Así pues, de los cientos de instituciones que actualmente trabajan en este campo, se realizó una selección para enviarles un cuestionario y poder extraer ciertas conclusiones sobre las tasas de interés, los plazos del crédito, el tamaño de los préstamos y poder llegar a algunas conclusiones en lo relativo a su funcionamiento como proveedores de servicios microfinancieros¹⁰.

El cuestionario, compuesto por diez preguntas, fue enviado a 232 instituciones de las que contestaron 97. De ellas, (cuadro 1.1.), el 44% procedían de Latinoamérica, el 32% de Asia, el 11% de África y el resto de América del Norte y Europa. Además, entre ellas figuran 46 ONGs, 27 instituciones financieras graduadas, 15 cooperativas de crédito y 6

microcréditos es la página de Microenterprise Innovation Project: www.mip.org

¹⁰ En el anexo I se detallan todos los pasos seguidos para la obtención de la muestra, el diseño del cuestionario y la recogida de toda la información procedente de las cerca de cien instituciones de microcréditos que respondieron al cuestionario.

bancos comerciales (véase cuadro 1.2.).

Cuadro 1.1.

Continente

	Frecuencia	Porcentaje
África	11	11,34
América Norte	9	9,28
Latinoamérica	43	44,33
Asia	31	31,96
Europa	3	3,09
Total	97	100,00

Cuadro 1.2.

Tipo de institución

	Frecuencia	Porcentaje
ONG	46	47,42
Institución Financiera Graduada	27	27,84
Cooperativa de Crédito	15	15,46
Filial de banco comercial	0	0,00
Banco comercial	6	6,19
Falta de respuesta	3	3,09
Total	97	100,00

Nota: Dentro del grupo de los bancos comerciales hemos incluido a los bancos privados y a los públicos

Nota: La institución (CARD) que se encontraba en proceso de graduación, la hemos incluido en el grupo de las Instit. Financ. Graduadas.

También es importante resaltar que, casi las dos terceras partes de estas 97 instituciones se dedicaba exclusivamente a la concesión de servicios de microcrédito, concretamente el 62% de las mismas.

Solamente en 7 instituciones, los microcréditos representaban menos del 25% de su cartera de créditos global. (Cuadro 1.3.)

Cuadro 1.3.

**Proporción que representan los microcréditos en la
cartera global de la institución**

	Frecuencia	Porcentaje
El 100%	60	61,86
Entre el 75% y el 100%	14	14,43
Entre el 50% y el 75%	9	9,28
Entre el 25% y el 50%	6	6,19
Menos de un 25%	7	7,22
Falta de respuesta	1	1,03
Total	97	100,00

El envío de los cuestionarios y la recogida de las respuestas se llevó a cabo entre marzo y agosto de 2000.

El análisis de los datos se realizó con el programa estadístico SPSS, y gracias a los resultados obtenidos, que irán comentándose a lo largo de los próximos capítulos, se confirmaron algunos de los objetivos de esta investigación. El análisis de las respuestas no sólo es descriptivo, también se elaboraron estadísticas comparativas con las que se trataban de establecer posibles asociaciones entre variables. Además, con esta información, se elaboró una tipología de las principales instituciones que actualmente trabajan con microcréditos en todo el mundo y un listado de las metodologías utilizadas por cada institución. Esta información se puede encontrar en los capítulos 4 y 5 de esta tesis.

Este trabajo de investigación está por lo tanto compuesto por dos tipos de análisis. **Uno conceptual- descriptivo**, cuyo principal objetivo es la caracterización del objeto de investigación: los microcréditos y las instituciones que trabajan con los mismos, y que integra la aportación necesaria de una aplicación metodológica de carácter histórico, comparativo y evolutivo. Y **otro empírico**, que consiste en un trabajo de campo, un cuestionario respondido por cerca de cien instituciones de microfinanzas, con cuyas respuestas se presentará, a lo largo de los distintos capítulos de esta tesis, el panorama más actualizado del mundo de los microcréditos.

1.5. ESTRUCTURA DE LA INVESTIGACIÓN

El **capítulo segundo** se centra en el estudio del sector informal. En principio podría parecer que éste no tiene nada que ver con el objeto de la tesis, pero veremos la importancia que tiene comenzar por este apartado. El mundo de las microfinanzas nace sumergido en el sector informal de las economías de los países menos avanzados. Existe una estrecha relación entre el nacimiento de los microcréditos y la existencia de este sector. Por este motivo, es imprescindible comenzar por la comprensión del mismo. Pues bien, el objetivo de este segundo capítulo es, en primer lugar, clarificar el concepto de sector informal. Estudiar las confusiones más frecuentes a la hora de definir dicho concepto. Analizar cómo surge y cuáles son sus principales componentes, y ofrecer algunos datos estadísticos sobre la estructura del mismo en la actualidad. En

segundo lugar, se profundiza en el principal problema con el que se tienen que enfrentar los agentes que componen este sector: la falta de financiación. Los más desfavorecidos de la sociedad, incapaces de conseguir financiación de las fuentes formales, la mayoría de las veces quedan a merced de los usureros, quienes cobran unos intereses abusivos. Por último, se analiza la manera en la que ciertas instituciones, llamadas Instituciones de microcréditos o Instituciones Financieras Descentralizadas (IFD), se han ocupado de solucionar este problema.

Una vez presentadas las instituciones que trabajan con los microcréditos, el **capítulo tercero** se dedica al estudio de este tipo de instituciones. Comienza analizando el concepto y las características de los microcréditos y luego pasa a examinar cuáles son, qué características tienen y cuál ha sido el origen y la evolución de las instituciones que trabajan con los mismos.

El objetivo del **capítulo cuarto** es realizar un análisis de cada uno de los tipos de instituciones de microcréditos que existen: 1) organizaciones no gubernamentales; 2) instituciones financieras especializadas, dentro de las cuales, a su vez, se encuentran: a) las ONGs graduadas, b) las cooperativas de crédito y c) las filiales de los bancos comerciales; y 3) los bancos comerciales. Se describen los instrumentos financieros utilizados por cada una de estas instituciones, las principales características de los mismos y su contribución particular al mercado microfinanciero local. También se estudian las ventajas comparativas y las principales limitaciones de cada institución. Para terminar, en este capítulo se presenta una clasificación por tipo de institución de la mayor parte de las principales instituciones de microfinanzas que actualmente existen en el mundo.

En el **capítulo quinto**, se analizan las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros: 1) los Grupos Solidarios, 2) los Bancos Comunales, 3) las Uniones de Crédito y 4) los préstamos individuales. Se examina en qué consiste cada una de ellas y se realiza una evaluación de las fortalezas y de las debilidades de las mismas. Por último, al igual que en el capítulo cuarto, se presenta una clasificación, en este caso por tipo de metodología, de las principales instituciones de microfinanzas.

Una vez analizados todos los aspectos teóricos de los microcréditos y de las instituciones que trabajan con los mismos, en el **capítulo sexto** se estudian dos instituciones conocidas a nivel internacional, que han alcanzado grandes éxitos en su labor microfinanciera. Se trata del banco *Grameen* en Bangladesh y de *Accion Internacional* en América Latina. Se examina cómo nacieron, cómo funcionan, cuáles son sus principales características y cuáles han sido los resultados alcanzados por las mismas.

Un aspecto muy característico que se observa en la gran mayoría de las instituciones microfinancieras es el elevado volumen de clientes femeninas que poseen. Pues bien, el objetivo del **capítulo séptimo** es el de analizar los motivos por los que, en todas las partes del mundo, los microcréditos van dirigidos especialmente a las mujeres.

Para terminar, en el **capítulo octavo** se recogen las principales críticas a las que se enfrenta la labor microfinanciera. Muchos son los que todavía consideran que los microcréditos no son un verdadero instrumento de financiación para el desarrollo y que realmente no son útiles para reducir los niveles de pobreza en el mundo. Este capítulo da

respuesta a las críticas sobre la forma de operar de las instituciones de microfinanzas, sobre sus objetivos, y sobre todo, a las que hacen referencia al propio concepto de microcrédito.

Por último, se finaliza exponiendo **las conclusiones** de esta tesis doctoral.

EL SECTOR INFORMAL: EL SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS

El tema del sector informal comienza a ser estudiado a principios de la década de los 70 (Hart, 1970), y se hace cada vez más importante cuando se pone de manifiesto el creciente número de trabajadores que durante los años 80 y 90 han pasado a formar parte de sus filas. Durante este tiempo, ha surgido, tanto a nivel público como privado, un gran interés sobre las microempresas: una pequeñísima unidad económica que opera en el sector informal al margen de las regulaciones oficiales y generalmente al margen de lo que se considera el sector moderno (Lapie, 1998; Castelló, 1995).

Dada la estrecha relación que existe entre el nacimiento de los microcréditos y la existencia del sector informal, el objetivo de este capítulo será, en primer lugar, clarificar el concepto de dicho sector, estudiar las confusiones más frecuentes a la hora de definirlo, analizar cómo surge y cuáles son sus principales componentes, y ofrecer algunos datos estadísticos sobre la composición del mismo en la actualidad. En segundo lugar, profundizar en el principal problema con el que se tienen que enfrentar los agentes que componen este sector: la falta de financiación, y la manera en la que ciertas instituciones, llamadas Instituciones Financieras Descentralizadas (IFD), se han ocupado de solucionar este problema.

2.1. DEFINICIÓN DE SECTOR INFORMAL

Durante estos tres últimos decenios se han ofrecido diversas definiciones del sector informal. A continuación, se consideran las más relevantes.

Siguiendo las palabras de Mezzera (1998), el sector informal es un conjunto heterogéneo de actividades productivas, cuyo elemento común es emplear a personas que no podrían encontrar trabajo en el sector moderno de la economía, y que tienen una baja relación capital-trabajo debido a la falta de acceso a los factores de producción complementarios de la mano de obra, obteniendo como consecuencia escasos ingresos laborales. Para sobrevivir en el mercado, estas unidades productivas deben vender a precios competitivos, lo que normalmente les obliga a reducir la remuneración de la fuerza laboral.

Según la Organización Internacional del Trabajo (OIT, 1981), el sector informal se define como el conjunto de actividades económicas caracterizadas por una gran facilidad de entrada al mercado, uso de recursos autóctonos, propiedad familiar de empresas, operaciones en pequeña escala, utilización intensiva de mano de obra - fundamentalmente familiar-, reducida formación académica y tecnología muy rudimentaria. También se caracterizan por operar en mercados muy competitivos sin estar sujetas a ninguna reglamentación oficial.

La definición más intuitiva del sector informal, es la que le define como conjunto de trabajadores por cuenta propia, que trabajan con capital y productividad mínimos y con unos ingresos muy reducidos. Ahora bien, hay que tener mucho cuidado ya que el sector informal no es

un conjunto de individuos, sino un conjunto de unidades productivas. Este sector comprende actividades como comercio minorista, vendedores de comidas y bebidas en vías públicas, carpinteros, reciclados informales de basura, comercialización de productos de contrabando, etc. Los trabajadores de este sector llaman a estas actividades "negocios", pero en realidad nunca aparecerán en una hoja de balance contable o comercial, ni en ningún informe bancario. Nunca rellenarán una declaración de impuestos y, por supuesto, nunca aparecerán engrosando la producción nacional de su país (Aslanbeigui, 1995:66). Se mantienen gracias a su esfuerzo y creatividad, procurando garantizar al menos su propia subsistencia. Se mueven con gran agilidad en busca de nuevas oportunidades de negocio.

2.1.1. Características de las microempresas

Otra forma de definir el sector informal, es a través de las características típicas de las microempresas que lo forman. Veamos a continuación las propiedades de este tipo de actividades productivas:

- Son invisibles. Se trata de actividades productivas que no se encuentran registradas ni en las estadísticas oficiales, ni en los censos económicos de sus países. Tampoco cumplen con los reglamentos oficiales en materia de trabajo como puede ser la formalización de contratos, impuestos o licencias, la cumplimentación de los libros contables o el cumplimiento con las normas de registro y sanidad exigidas por las autoridades (Castelló, 1995; Sethuraman, 1976).

- El capital inicial necesario para su puesta en funcionamiento no suele ser muy elevado.
- Su escala es muy reducida. Se trata de actividades económicas muy pequeñas desde todos los puntos de vista: número de trabajadores, dotación de recursos, niveles de producción, etc.
- Suelen ser unipersonales. A lo sumo, cuentan con la ayuda ocasional no remunerada de familiares.
- Prácticamente, no disponen de una estructura orgánica interna. La jerarquía laboral y las funciones en estas microempresas son muy flexibles y sencillas. La división y especialización en el trabajo es mínima. Los horarios de trabajo no son rígidos, dependen de las necesidades del momento. El ejemplo típico de esta forma de organización es el empresario que al mismo tiempo desempeña las funciones de trabajador, gerente y propietario (Berger, 1988).
- Se basan en el uso intensivo de la mano de obra, para ellos el recurso más accesible. Estas empresas no tienen recursos suficientes para invertir en tecnología, por ello, se potencia la destreza del artesano, la capacidad negociadora del vendedor y el ingenio del comerciante (Alarcón Costa, 1990). La iniciativa privada es fundamental para la marcha de la microempresa. Esta se desarrolla gracias a la creatividad y el espíritu emprendedor de su propietario.
- Suele tratarse de actividades de muy baja productividad, que funcionan con tecnologías rudimentarias.

- Carecen de acceso a información, tecnología y, sobre todo, a crédito comercial. Asimismo, poseen serias limitaciones en cuanto a capital de trabajo.
- No diferencian entre la economía doméstica y la actividad productiva. En la gran mayoría de las actividades microempresariales que componen el sector informal, los ingresos, los activos, la mano de obra y el resto de los factores productivos pertenecientes a la economía doméstica son también utilizados en el negocio. Esta característica se observa fundamentalmente en el caso de las microempresas dirigidas por mujeres, en las que las actividades productivas se organizan en torno al hogar. De esta forma, las mujeres pueden combinar las actividades productivas y las reproductivas. Los ejemplos más conocidos son: confección de ropa, preparación de comidas, fabricación de productos artesanos o venta de alimentos elaborados.
- Operan en mercados muy competitivos. Las barreras para entrar al sector informal son muy reducidas, lo que provoca un exceso de oferta sobre la demanda y genera una elevada competencia entre las múltiples microempresas que componen el sector informal, la cuales además tienen que rivalizar con el resto de las empresas que forman el tejido productivo del país y que poseen mayores poderes de negociación, económicos o políticos. Las microempresas tendrán que competir sin disponer de un proceso de asignación de recursos que les brinde las mismas oportunidades que a las empresas formales de la economía (Corchuelo, 1991).
- Mantienen vínculos muy poco definidos con los clientes y los

proveedores. No se firman contratos formales y las relaciones son irregulares.

- El proceso de producción es individualizado y el volumen de producción para la venta es muy reducido. Esto permite a la microempresa adaptarse a las variaciones en los hábitos y a los cambios en la demanda (Vargas, 1991).
- Su ciclo de producción es discontinuo. Estos pequeños negocios a veces se ven obligados a interrumpir la producción o el trabajo cuando la tecnología rudimentaria utilizada se estropea o cuando se acaba la materia prima por falta de recursos. Otras veces, es el propio empresario el que interrumpe la producción por el deseo o la necesidad de cambiar de actividad productiva. Esta discontinuidad provoca que las actividades económicas del sector informal operen, por lo general, en pequeña escala (Berger, 1988). Todo esto reduce los ingresos de estos agentes económicos y hace que estos trabajos sean altamente inestables e inseguros. Además, una gran parte de las empresas del sector agrícola cambian su producción junto con las estaciones.
- El ciclo de vida es muy corto. Un elevado porcentaje de estas empresas nacen y mueren cada año.
- Son muy heterogéneas. Algunos propietarios de microempresas han conseguido ganarse un mercado y generar excedentes suficientes para reinvertir en la actividad. Otros, sin embargo, se mueven en el ámbito de la subsistencia. Para todos ellos, sacar adelante el negocio exige privarse de invertir esos recursos en la vivienda, en la educación

de sus hijos o en la mejora de su bienestar. Por último, se encuentran aquellos que pertenecen a este sector de forma transitoria, hasta que encuentran otra actividad mejor.

- Operan fundamentalmente en la producción de alimentos, cerámicas, productos de cuero, calzado, objetos metálicos, de barro y porcelanas. En la rama de los servicios, la microempresa se centra sobre todo en la reparación de bienes y en el comercio al por menor (Corchuelo, 1991).

Dadas todas estas características, no es extraño que no exista una única definición de lo que es la microempresa (Castelló, 1995). Algunos autores la definen en base al número de trabajadores que poseen, mientras que otros autores, se fijan más bien en sus características de invisibilidad e inestabilidad. Desde luego, lo que sí se puede afirmar, es que las microempresas no son, como algunos han expuesto, estrategias de supervivencia generadas al margen de la racionalidad económica. Su objetivo es generar puestos de trabajo y mejorar el nivel de bienestar económico, pero siempre siguiendo una gran racionalidad económica.

2.1.2. Confusiones más frecuentes al definir el sector informal

Si bien la conceptualización teórica del sector informal queda clara gracias a las anteriores definiciones, a nivel práctico, cuando se trata de utilizar dicho concepto para calcular o identificar cuantitativamente el grupo de unidades productivas pertenecientes a dicho sector, encontramos que el mismo encierra grandes limitaciones y

contradicciones (Peattie, 1987; Labie, 1998). De hecho, muchos estudios han cometido el error de contabilizar como informal ciertos componentes que no pertenecen al mismo.

Uno de los errores más frecuentes en este sentido es el de considerar la economía sumergida como sinónimo de sector informal. La economía sumergida se puede definir como el conjunto de actividades económicas puestas en marcha con el objetivo final de no cumplir la ley, es decir, con el objetivo de evadir las regulaciones oficiales de sus países, como puede ser el caso de los impuestos. Algunos autores, al observar que *las unidades productivas del sector informal tampoco satisfacen todas las regulaciones*, han tendido a identificar el sector informal con la economía sumergida. Sin embargo, esto no es correcto. Los trabajadores del sector informal no ponen un marcha sus negocios con el objetivo de incumplir las reglas oficiales, sino más bien, por “razones vinculadas a la necesidad de sobrevivir” (Mezzer, 1998:68).

Otra confusión frecuente, ha sido identificar a los vendedores ambulantes y otras actividades similares con el sector informal. Si bien es cierto, que este conjunto de actividades forman parte del sector y que son las más visibles, también es cierto, que no son las únicas.

Un tercer error en el que se incurre muy a menudo al tratar de cuantificar la población perteneciente al sector informal, es el de incluir en él el trabajo doméstico. En los trabajos de investigación iniciales del PREALC (1981), se mencionaba el servicio doméstico como uno de los componentes del sector informal. Hoy en día se considera que esta actividad no debe formar parte de este sector. El motivo principal, es que una persona que trabaja en el servicio doméstico no es una unidad

productiva, es una persona asalariada que pertenece a la economía sumergida.

2.1.3. Aproximaciones teóricas que explican el nacimiento del sector informal

A. La teoría del excedente de la oferta de trabajo. Según esta teoría, las políticas económicas equivocadas impuestas por los gobiernos junto a ciertas características estructurales de los mercados de trabajo, generan un exceso de oferta de trabajo sobre la demanda, provocando la falta de oportunidades de empleo para una gran parte de la población activa. Esta falta de oportunidades de trabajo en el sector formal moderno será la que lleve a un gran número de trabajadores a crear sus propios empleos en el sector informal. Los principales factores, según esta teoría, que generan este desequilibrio en el mercado de trabajo son:

- El establecimiento de salarios mínimos por encima del nivel de equilibrio, junto a la existencia de un mercado de trabajo demasiado rígido y segmentado. Estos factores unidos, van a dar lugar a un volumen de oferta de trabajo muy superior al demandado, y por lo tanto, a una situación de excedente de oferta de trabajo.
- La rápida expansión demográfica, en muchos casos, intensificada por corrientes demográficas desde las zonas rurales a las ciudades. En este contexto de rápido crecimiento demográfico, durante la crisis de los 80, el ciclo económico no logró generar suficientes puestos de trabajo para dar cabida a los nuevos integrantes de la fuerza laboral. La fuerza de trabajo excedente, ante la dificultad de encontrar un

empleo en el sector estructurado de la economía, generó, entonces, su propio empleo, incrementando así el sector informal.

- La formación de oligopolios que limitan la competencia en los mercados de trabajo y de bienes y servicios, y que reducen la demanda de trabajo por parte de las compañías oligopolísticas del sector moderno.

Todos estos factores generan una fuerza de trabajo excedente que se verá obligada a optar entre tres posibilidades (Mezzera, 1998):

- ocuparse en actividades informales de bajos ingresos,
- esperar "haciendo cola" para ingresar en alguna actividad del sector moderno de la economía, o
- retirarse de la fuerza laboral pasando a formar parte de la población inactiva.

B. La teoría neoliberal. Esta teoría se fija en todos aquellos agentes económicos potenciales a los que la legislación proteccionista de sus países deja fuera del sector formal de la economía. Se trata de todas aquellas mujeres que no pueden abrir un negocio legal si no tienen la firma de un marido, que en muchos casos no existe y en muchos otros no está de acuerdo con que su mujer trabaje. En definitiva, los grupos sociales más desfavorecidos, aquellos que no pueden poner en marcha su pequeño negocio simplemente porque no disponen de los recursos financieros necesarios para ello. Según esta teoría, el sector informal surge cuando todos estos agentes económicos, incapaces de cumplir los requisitos legales, ponen en marcha sus pequeños negocios en ese otro sector en el que éstos no son necesarios. Por lo tanto, para esta teoría, el

CUADRO 2.1.
SECTOR INFORMAL

País	Año	Tamaño del Sector Informal (medido en % sobre el PIB de su país)
África		
Burundi	1990	25
Congo	1984	33
Egipto	1986	18
Gambia	1983	51
Malí	1990	40
Zambia	1986	39
Latino América		
Brasil	1990	18
Costa Rica	1984	15
Honduras	1990	26
Jamaica	1988	25
México	1992	16
Uruguay	1985	16
Venezuela	1992	23
Asia		
Indonesia	1985	49
Iraq	1987	12
R. Korea	1989	30
Malasia	1986	19
Tailandia	1990	16

Fuente: World's Women, 1995. United Nations.

- En la gran mayoría de los países del tercer mundo, el sector informal se encarga de generar un porcentaje muy importante de los bienes y servicios que componen el producto interior. Concretamente, en los países africanos, este sector genera entre el 19 y 51% del PIB,

porcentajes superiores a los alcanzados en los países de América Latina y de Asia, excepto para el caso de Indonesia. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1993), alrededor del 30% de la población económicamente activa en América Latina trabaja en el sector informal.

- Los trabajadores del sector informal representan una parte muy relevante de la fuerza laboral. En el cuadro 2.2, se puede observar la importancia del mismo en los tres continentes, medida como porcentaje de la población activa de cada país. Estos porcentajes varían entre el 12 y el 51% en África, entre el 14 y el 28% en América Latina y entre el 8 y el 53% en Asia.
- En cuanto al volumen de mujeres y de hombres que componen el sector informal, los datos del cuadro 2.2, confirman una mayor participación femenina. Según el Fondo de Población de las Naciones Unidas, como resultado de la crisis económica durante el pasado decenio, el sector informal pasó de concentrar el 30% en 1980 a concentrar el 58% de la fuerza de trabajo en 1990, y ha sido la mujer fundamentalmente la que tuvo que acudir a esta estrategia de supervivencia (Aslanbeigui, 1995). Además, según datos de las Naciones Unidas (1995:115), en todos los países africanos estudiados, excepto Egipto, más de un tercio de las mujeres económicamente activas que trabajan fuera de la agricultura, estaban ocupadas en el sector informal de sus países. En siete países latino - americanos estas cifras ascendían al 20% de las mujeres económicamente activas, y en algunos países de Asia como la República de Corea e Indonesia, llegaban a alcanzar el 41% y el 65% respectivamente. Se puede por lo tanto afirmar que la mujer se

porcentajes superiores a los alcanzados en los países de América Latina y de Asia, excepto para el caso de Indonesia. De acuerdo con la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 1993), alrededor del 30% de la población económicamente activa en América Latina trabaja en el sector informal.

- Los trabajadores del sector informal representan una parte muy relevante de la fuerza laboral. En el cuadro 2.2, se puede observar la importancia del mismo en los tres continentes, medida como porcentaje de la población activa de cada país. Estos porcentajes varían entre el 12 y el 51% en África, entre el 14 y el 28% en América Latina y entre el 8 y el 53% en Asia.
- En cuanto al volumen de mujeres y de hombres que componen el sector informal, los datos del cuadro 2.2, confirman una mayor participación femenina. Según el Fondo de Población de las Naciones Unidas, como resultado de la crisis económica durante el pasado decenio, el sector informal pasó de concentrar el 30% en 1980 a concentrar el 58% de la fuerza de trabajo en 1990, y ha sido la mujer fundamentalmente la que tuvo que acudir a esta estrategia de supervivencia (Aslanbeigui, 1995). Además, según datos de las Naciones Unidas (1995:115), en todos los países africanos estudiados, excepto Egipto, más de un tercio de las mujeres económicamente activas que trabajan fuera de la agricultura, estaban ocupadas en el sector informal de sus países. En siete países latino-americanos estas cifras ascendían al 20% de las mujeres económicamente activas, y en algunos países de Asia como la República de Corea e Indonesia, llegaban a alcanzar el 41% y el 65% respectivamente. Se puede por lo tanto afirmar que la mujer se

encuentra desproporcionadamente representada en el sector informal (Lycette, 1988:39).

CUADRO 2.2.

SECTOR INFORMAL

País	Año	Tamaño del Sector Informal		
		Total	Mujeres	Hombres
África				
Burundi	1990	27	32	21
Congo	1984	41	57	25
Egipto	1986	12	3	21
Gambia	1983	44	62	25
Malí	1990	40	34	45
Zambia	1986	51	72	29
Latino América				
Brasil	1990	20	21	19
Costa Rica	1984	14	8	19
Honduras	1990	28	34	21
Jamaica	1988	27	28	25
México	1992	19	15	22
Uruguay	1985	16	15	17
Venezuela	1992	22	21	23
Asia				
Indonesia	1985	53	65	41
Iraq	1987	8	5	11
R. Korea	1989	45	41	48
Malasia	1986	21	24	17
Tailandia	1990	18	24	12

Fuente: World's Women, 1995. United Nations.

La pregunta que surge a continuación es: ¿por qué es tan importante el papel de la mujer dentro del sector informal?

El motivo fundamental es que el sector informal es una oportunidad de empleo para muchas mujeres incapaces de conseguir un trabajo en el sector moderno dominado por los hombres. Los reducidos montos de capital y la escasa capacitación requerida para poner en marcha una microempresa e incorporarse así a este sector, han favorecido de forma especial la integración de la mujer en el sector informal. En las zonas rurales, la mujer elabora y vende alimentos o fabrica productos artesanos con materia prima local. En las ciudades, la mujer trabaja fundamentalmente como vendedora ambulante. Si bien es verdad que los ingresos generados en este tipo de actividades son reducidos y que la estabilidad de los mismos es incierta, la realidad, es que en muchas ocasiones, es la única posibilidad que les queda, debido a la dificultad de encontrar un puesto de trabajo en el sector oficial de la economía. Gustavo Márquez, miembro del Instituto de Estudios Superiores de Administración de Venezuela, en un trabajo elaborado para el Banco Mundial, afirma que los hombres entran en la economía informal, generalmente, cuando no encuentran trabajo en el sector formal, sin embargo, las mujeres lo hacen "porque no tienen condiciones sociales que les permitan aspirar a otra cosa". Por este motivo, un elevado porcentaje de los trabajadores del sector informal son mujeres (Aslanbeigui, 1995).

Resumiendo, aunque no es posible medir exactamente la dimensión del sector informal, entre otros motivos porque la mayoría de las microempresas que operan en él, funcionan al margen de las regulaciones oficiales, se puede afirmar que su "participación" en el

mundo no desarrollado es muy importante. En términos globales, se estima que las microempresas emplean por sí solas entre el 30 y el 70 por ciento de la población económicamente activa en el mundo no desarrollado. No cabe, por tanto, ninguna duda de la importancia creciente que tiene el sector informal. Durante las últimas décadas, en la gran mayoría de los países subdesarrollados y en vías de desarrollo, el empleo y los ingresos generados por las microempresas pertenecientes a este sector han aumentado considerablemente. Este crecimiento ha permitido a millones de familias muy pobres la generación de ingresos en pequeñas empresas orientadas hacia el mercado (González, 1996). Por todo lo expuesto, cualquier estrategia de desarrollo que se quiera poner en marcha en dichos países, deberá considerar este sector como un elemento a tener en cuenta.

2.2. LA FALTA DE FINANCIACIÓN DE LAS MICROEMPRESAS

Anteriormente se ha comentado la baja productividad que caracteriza a las actividades económicas del sector informal. Ahora bien, esta reducida productividad no es el resultado de falta de trabajo, esfuerzo o iniciativa por parte de los microempresarios (González, 1996), sino más bien, se debe a una serie de problemas o limitaciones con los que se enfrentan las microempresas debido a sus características de informalidad y reducido tamaño.

Entre estas restricciones se pueden distinguir: (1) la reducida capacidad para identificar nuevas oportunidades para la mejora del negocio, lo cual, a su vez, viene motivado entre otras causas por la falta de información y por la escasa formación de los recursos humanos (2) la

falta de acceso a materias primas a un precio razonable; y (3) la falta de acceso a los programas sociales. No obstante, la mayoría de las investigaciones reconocen que la restricción más importante a la que deben enfrentarse las microempresas es a la falta de financiación (Lycette, 1988; Labie, 1998; Liedholm y Mead, 1987; Sethuraman, 1988; Alarcón Costa, 1990).

“¡Tienes que tener dinero para hacer dinero!”. Como bien expresa este simple principio mercantil, para llevar a cabo su actividad productiva las empresas necesitan disponer de recursos financieros (Hunt, 1982:12). Las microempresas nacen con el objetivo de generar un flujo de ingresos futuros. Ahora bien, para satisfacer ese objetivo se necesita hacer inversiones en materias primas, bienes de equipo, etc., y dichas inversiones no pueden llevarse a cabo si no se dispone de recursos financieros. Además, si una empresa no dispone de recursos, no podrá aprovechar las oportunidades productivas que se le presenten, por lo que le será difícil incrementar sus ingresos. Se puede afirmar, por lo tanto, que el acceso a los recursos financieros es una condición necesaria aunque no suficiente, para que cualquier pequeño negocio pueda aumentar sus niveles de productividad e ingresos. Es un hecho comprobado, que la cantidad y la calidad de la intermediación financiera disponible en una economía son determinantes muy importantes en el proceso de desarrollo económico (Krahn y Schmidt, 1994).

Según su origen, los recursos financieros se pueden clasificar en dos grandes tipos:

- **La financiación interna o autofinanciación**, consistente en aquellos recursos que la empresa posee sin necesidad de acudir a los

intermediarios financieros.

- **La financiación exterior**, formada por aquellos recursos que la empresa obtiene del exterior.

Normalmente, y más aún en el caso de las microempresas del sector informal, la financiación interior resulta insuficiente para cubrir las necesidades de la empresa, con lo que ésta debe acudir a la financiación exterior (Suárez, 1996). El gran problema que tienen las microempresas, es que esto tampoco les resulta fácil. Además, sabiendo que la función económica de la financiación no consiste únicamente en la provisión de fondos, sino en encontrar los fondos en las condiciones más favorables (Hunt, 1982), se comprende cómo las cosas se complican más aún para las empresas del sector informal, haciéndose muy necesaria la existencia de los llamados intermediarios financieros.

2.2.1. Los intermediarios financieros

Los intermediarios financieros son empresas que operan en el negocio de la compraventa de activos financieros (Suárez, 1997), y que llevan a cabo la función de canalizar el ahorro desde un sector de la población -los agentes económicos que ahorran-, para cubrir las necesidades de otro sector -los prestatarios-. Este proceso es necesario para asignar eficientemente los recursos financieros que son escasos (Christensen, 1993).

En general existen dos grandes tipos de intermediarios financieros: los intermediarios financieros formales (IFF) y los informales (IFI).

2.2.1.1. Los intermediarios financieros formales. A su vez se dividen en los que pertenecen al sector bancario y los que no. Los primeros son los IFF más importantes y numerosos. Reciben los recursos financieros a través de los depósitos a la vista, ahorros que transforman y redistribuyen en la forma de créditos. Es decir, los bancos recolectan el ahorro, transitoriamente ocioso, de los agentes económicos con excedente y lo hacen llegar a los agentes económicos con déficit. Los segundos, los IFF que no pertenecen al sector bancario¹¹ son las compañías de seguros y fondos de pensiones entre otros.

Los intermediarios financieros formales, en la mayoría de los países en vías de desarrollo, son instituciones surgidas hace relativamente poco tiempo. Entre 1950 y 1970, el sistema financiero de muchos de estos países estaba compuesto fundamentalmente por bancos estatales o por sucursales de bancos extranjeros. Los primeros se caracterizaban por dar prioridad a los planes de desarrollo nacionales e impulsar las líneas de política macroeconómica. En cuanto a las sucursales de bancos extranjeros, sólo proporcionaban líneas de crédito limitadas y a un círculo reducido de grupos empresariales (Gonzalez-Vega y Graham, 1995). Añadido a todo esto, hasta 1980, la normativa que regulaba a los mercados financieros era tremendamente rígida (límites en las tasas de interés, obligación de mantener unos coeficientes de reservas muy elevados, líneas de crédito dirigidas hacia ciertos sectores, etc). Todas estas circunstancias consiguieron que la banca comercial nunca se preocupase por atender al sector microempresarial.

Con la llegada del ajuste estructural y la liberalización financiera en

¹¹ Estos agentes económicos no se tratarán en este trabajo por no ser elementos activos dentro del mundo de las microfinanzas.

la década de los ochenta, la banca comercial experimentó un fuerte crecimiento. Ahora bien, a pesar de dicha expansión, estas fuentes de financiación no lograron alcanzar una cobertura de crédito suficiente, y por supuesto, no lograron atender a los más desfavorecidos, aquellos que poseen pequeñas empresas o actividades informales y que no disponen de garantías suficientes para respaldar un crédito.

Los principales motivos por los que una institución financiera formal prefiere no prestar¹² a los participantes del sector informal, se pueden resumir en los siguientes:

- Porque generalmente no poseen garantías colaterales, con lo que el riesgo en el que se incurre es demasiado elevado. La ausencia de garantías es una de las principales limitaciones que impiden a las microempresas el acceso al crédito. Está comprobado que los pequeños créditos no son los responsables de los grandes colapsos financieros, sin embargo, los microempresarios son considerados como clientes de alto riesgo. Por lo general, el riesgo que asume un banco al realizar una operación de crédito se basa: en los beneficios que se espera genere el proyecto financiado, y/o en la garantía que pueda presentar el promotor del proyecto, para cubrir la devolución del dinero en caso de que no se recuperasen las ganancias esperadas.

Pues bien, las microempresas, primero no disponen de garantías, y segundo, no suelen poner en marcha proyectos que generen grandes beneficios. Por estos motivos, los bancos siempre les han considerado como clientes, no sólo poco deseados, sino de alto riesgo.

¹² Dos artículos que explican desde el punto de vista teórico los motivos por los que las fuentes de financiación formales prefieren no prestar recursos financieros a las microempresas son: Akerlof (1970) y Stiglitz y Weiss (1981).

Por otro lado, la mayoría de las microempresas, además de no disponer de ningún bien que funcione como garantía colateral, el 80% de las mismas carece de reconocimiento legal, lo que hace más difícil aún la prestación de servicios financieros por parte de los intermediarios financieros formales (Vargas, 1991).

- Los costes administrativos de prestar a las pequeñas empresas son demasiado elevados. Es mucho más beneficioso para un banco realizar pocos préstamos de gran cuantía a clientes con garantías, que prestar multitud de pequeños créditos a clientes no confiables. En el segundo de los casos, los costes administrativos son muy elevados, y sin embargo, los intereses a percibir muy reducidos. Es decir, los costes de transacción y los cargos por servicios administrativos son excesivos para pequeños préstamos. Por estos motivos, los intermediarios formales prefieren concentrarse en los préstamos de gran cuantía, donde los márgenes de intermediación son tasas porcentuales sobre el total del capital prestado. Lógicamente estos préstamos no satisfacen las necesidades de los pequeños empresarios.
- Además, por lo general, los intermediarios financieros formales no están preparados, ni tienen las metodologías apropiadas, para manejar multitud de pequeños créditos. No poseen tampoco sistemas de control para este tipo de carteras, ni recursos humanos especializados (MacLean, 1993).
- Los procedimientos administrativos utilizados por los intermediarios formales no son los más adecuados para este sector. En la mayoría de los casos, se hace muy difícil satisfacer las formalidades del

crédito: rellenar las solicitudes cuando se trata de personas analfabetas, disponer de una fuente de ingresos regular o conseguir los avales necesarios. Por otro lado, los tipos de trabajo en los que éstos se ocupan no suelen estar reconocidos como suficientemente productivos para que se les considere dignos de recibir un crédito.

- Los bancos comerciales son inflexibles con respecto a los planes de amortización y, lamentablemente, no creen que un pobre sea capaz de devolver un crédito en el periodo acordado.
- Por la elevada fragilidad e inestabilidad de los pequeños negocios. Es un hecho contrastado que muchos comienzan, se instalan, pero pocos permanecen. Por este motivo, en muchos casos, los bancos solicitan que el cliente tenga al menos un año de experiencia. Relacionado con este tema, otra preocupación de los banqueros es el hecho de que los microempresarios no poseen un lugar estable de trabajo y que no pueden comunicarse fácilmente con ellos (MacLean, 1993).
- Dado que el volumen de recursos financieros que se pueden conceder es escaso, los bancos comerciales siempre prefieren conceder los préstamos a las élites locales, que tienen influencia para obtenerlos y poder para devolver el favor en el futuro (Robinson, 1998).
- Se cree, aunque no se reconozca abiertamente, que financiar un gran proyecto, puesto en marcha normalmente por una gran empresa, posee un efecto positivo sobre el crecimiento del producto nacional muy superior al efecto que tendría financiar multitud de pequeñas empresas.

Por todos los motivos expuestos, las fuentes formales de financiación no consideran fiables a los clientes pobres, debido a la irregularidad de sus ingresos y sus ahorros. Por otro lado y al mismo tiempo, también es muy fácil que los integrantes del sector informal tengan muchas reticencias a la hora de solicitar financiación en una institución formal por los siguientes motivos:

- Su reducido nivel educacional. En muchos casos se trata de personas con grandes limitaciones a la hora de leer y firmar el contrato de crédito. Unido a esto, la falta de conocimiento y experiencia de las instituciones oficiales de crédito y las barreras sociales y culturales, hacen que a los pobres les cueste mucho estar dispuestos a acercarse a las ciudades a solicitar un crédito. Estos están acostumbrados a formas de préstamos de dinero diferentes.
- Los costes de transacción para obtener un crédito son muchas veces demasiado elevados: el coste del transporte, los costes de tramitación o el coste de oportunidad del tiempo dedicado en viajar hasta la ciudad.

Resumiendo, se puede afirmar que los más pobres tienen muchas restricciones para obtener financiación de las fuentes formales, por lo que la mayoría de ellos deberá acudir a las fuentes de financiación informal, financiación por la cual tendrán pagar unos tipos de interés excesivamente elevados.

2.2.1.2. Los intermediarios financieros informales. Son todos aquellos agentes económicos o instituciones que operan en los mercados financieros al margen de las regulaciones y controles gubernamentales,

movilizando capital desde los ahorradores hacia aquellos que lo necesitan. Dado que estos agentes funcionan al margen de todas las regulaciones oficiales, los costes en los que incurren son los directos del negocio.

La concesión de créditos por estos intermediarios, en muchos países se considera ilegal, y en mayor medida, cuando cobran intereses por encima de la tasa fijada por la legislación del país. No obstante, a pesar de estas restricciones, los mecanismos de financiación informal han existido siempre en todas las partes del mundo, especialmente en las áreas rurales, y siguen existiendo hoy en día, fundamentalmente, debido a la existencia de una demanda de crédito insatisfecha por parte de la población que no puede acceder al crédito oficial.

Más aún, los mercados de crédito informales forman una parte muy relevante del sistema financiero de todos los países subdesarrollados, proveyendo, en muchos casos, más del 50% de los créditos a la población rural. En estos países, el sistema financiero informal juega un papel muy importante a la hora de canalizar recursos financieros (crédito) hacia la población más desfavorecida. Constituye la fuente más importante de capital de trabajo para un gran número de empresas y se considera un elemento indispensable para reducir las ineficiencias en las que incurre el sector formal en su asignación de crédito (Ghate, 1988:64).

2.2.1.2.1. Principales fuentes de financiación informal

A. Prestamistas individuales. Conocidos popularmente como “usureros”, son aquellas personas que conceden préstamos al margen de

la legalidad. No poseen ningún tipo de registro de los préstamos concedidos, trabajan en la calle y conocen muy bien a su clientela potencial (Carpintero, 1999:112).

Los principales prestamistas individuales del sector informal son: parientes, amigos, vecinos, terratenientes, propietarios de casas de empeños, prestamistas profesionales, proveedores de materias primas, comerciantes y tenderos. Todos ellos se pueden dividir en dos ramas: la comercial, aquellos que cobran intereses por la prestación de sus servicios, y los no comerciales.

Los prestamistas no comerciales son los parientes, amigos y vecinos. Estos componen una importante fuente de crédito informal en el tercer mundo (Banco Mundial, 1989). Ahora bien, como los créditos que conceden suelen provenir de su reducido patrimonio, generalmente, se trata de muy pequeñas cantidades de dinero, prestadas sin ningún tipo de interés. Los préstamos entre amigos y familiares se caracterizan por la reciprocidad, es decir, la expectativa de que si en un futuro, el que presta necesita los recursos, los podrá obtener de los mismos a quien él ayudó en el pasado. Además, normalmente, las condiciones de reembolso no suelen estar especificadas.

Los prestamistas comerciales normalmente prestan dinero a muy corto plazo y cobran unos intereses muy superiores a los del mercado. Lo más usual es pagar entre un 2 y 4% al día, pero a veces, se llega a pagar hasta un 10% diario (Carpintero, 1999). Estos prestamistas suelen suministrar otro tipo de servicios junto con los créditos que conceden. Por ejemplo, los que tienen tiendas ofrecen créditos en especie con fines de consumo, y también con el fin de cubrir ciertas actividades sociales como

bodas, funerales y otros.

Estas fuentes de financiación informal proporcionan a la población más pobre acceso a servicios de crédito en condiciones muy favorables a sus necesidades, por ejemplo (Teka, 1997):

- Existe una gran facilidad para obtener pequeños préstamos, y no se exige ningún tipo de garantía colateral, generalmente, la pertenencia a la misma familia o al mismo poblado suele bastar como tal. Además, los prestamistas informales viven muy cerca de los prestatarios, y son ellos quienes se desplazan para visitar a sus clientes. De esta forma los prestatarios no necesitan utilizar parte de su tiempo ni de su dinero para viajar a las ciudades, tienen acceso a los servicios financieros sin moverse del entorno donde viven.
- Crédito adecuado a la formación de estos prestatarios, los cuales no necesitan rellenar complicados impresos para solicitar el préstamo.
- Crédito rápido. El dinero se entrega en cuestión de horas o de días. Esta característica es muy importante para los microempresarios sometidos al aprovechamiento de oportunidades inmediatas. Para este tipo de clientes, las demoras en la tramitación de los créditos formales son tan inapropiadas que incluso llegan a preferir el crédito informal rápido, aunque éste conlleve elevados costes (intereses). Además, al tratarse de operaciones al margen de las regulaciones oficiales -no es necesario cumplir los requisitos de capital, reservas o liquidez, ni existen límites máximos o mínimos en el número de depósitos o créditos a realizar-, el prestamista informal siempre está dispuesto a realizar un negocio, sea cual sea la hora del día.

- Por último, otra ventaja de este tipo de créditos, consiste en que los prestamistas tienen libertad para utilizar el dinero como mejor consideren, lo cual no siempre ocurre cuando se solicita un crédito oficial. Al prestamista informal lo que más le interesa es que le devuelvan el dinero con los intereses, y no tanto la utilización que de dicho crédito realice el prestatario.

En la práctica, los prestamistas individuales son la principal fuente de crédito informal. Esto es debido a la cercanía, a la simplicidad en los trámites y a los reducidos costes de transacción, es decir, aquellos costes no financieros asociados a una solicitud de crédito: costes de desplazamiento, tiempo perdido y otros.

Ahora bien, a pesar de todas estas ventajas, el crédito informal también tienen sus inconvenientes, de los cuales, el más importante consiste en los elevados tipos de interés que establecen a los préstamos.

Los tipos de interés que cobran los prestamistas individuales varían dependiendo de la urgencia con la que el solicitante necesita el dinero. Lógicamente, cuanto mayor sea la urgencia, mayor será el tipo de interés cobrado. Las alternativas que el prestamista sabe que tiene el solicitante y la relación personal que exista entre ambos, también influirá en el establecimiento de dichos tipos. No obstante, y a pesar de estos factores, en todas las partes del mundo los prestamistas informales tienen los mismos objetivos y actúan de la misma forma, tratando de aprovecharse de la pobreza rural, de manera que las tasas cobradas suelen ser exorbitantes. En muchos casos las tasas de interés llegan a alcanzar el 100% y se han dado casos en los que llegan hasta el 200 y el 300% (Abebe, 1994 y Braverma, 1991). De esta manera, se crea un círculo

vicioso, en el que los prestatarios sin acceso al crédito formal debido a su pobreza y a la no disposición de garantías, recurren a los prestamistas informales, los cuales, a través de los elevados tipos de interés, les explotan y empobrecen aún más, de manera que nunca serán capaces de librarse de la necesidad de los mismos (Teka, 1997).

B. Financiación Informal en Grupos. Debido al gran problema de financiación que sufren muchas personas en el tercer mundo, desde la década de los 70, han surgido diferentes tipos de financiación informal en grupos. Por lo general, se trata de pequeños grupos de amigos, vecinos o personas con un interés común, que se unen con el objetivo de acceder más fácilmente y en mejores condiciones a los recursos financieros.

Estos grupos financieros informales tienen la ventaja de operar con unos costes de transacción muy reducidos. La relación entre todos los miembros del grupo es muy estrecha, con lo que la organización entre ellos es muy simple. Además, las operaciones financieras que normalmente realizan son muy sencillas. Por otro lado, dadas las características de estos sistemas, no es necesario mantener reservas, por lo que los costes se reducen aún más.

B.1 Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo (ROSCAs). Se trata de asociaciones financieras informales de ahorro mutuo. Sociedades que no cuentan con reconocimiento jurídico y que surgen como un esfuerzo por movilizar ahorros domésticos. Su objetivo principal es el de resolver los problemas de financiación, a través de los ahorros propios y el financiamiento interno, de todos aquellos que tienen un acceso mínimo o nulo a los créditos institucionales, y que no desean terminar en manos de los prestatarios individuales.

Aunque tradicionalmente se ha supuesto que los pobres no son capaces de ahorrar debido a sus reducidos ingresos, algunas investigaciones han demostrado que esa suposición no es cierta y que los pobres sí ahorran, aunque sea cantidades muy limitadas (Bouman, 1984 y Robinson, 1998).

El término ROSCAs se comenzó a utilizar para describir una serie de organizaciones indígenas de apoyo financiero mutuo que siempre habían existido. Estas organizaciones, desde hace varios decenios, son un fenómeno en expansión en muchos países de África, América Latina y Asia (Jerome, 1991), y dependiendo de la región donde se encuentran, se las conoce con distintos nombres, por ejemplo: *kye* en la República de Corea, *paluwagan* en Filipinas, *arisan* en Indonesia, *chit funds* en la India y muchos otros. Existe un gran número de variantes y no todas ellas funcionan exactamente igual. La característica común que las identifica como ROSCAs, es la realización, por parte de los miembros de la asociación, de una contribución periódica a un fondo común, que en forma de crédito, se pondrá a disposición de todos los miembros de forma rotatoria.

La forma habitual en la que las ROSCAs operan es la siguiente: los (n) miembros, generalmente suelen ser entre 10 y 30 (Bouman, 1983), contribuyen con una suma de dinero (s) acordada de antemano entre todos los componentes del grupo y lo hacen de forma periódica. En cada periodo, la suma de las contribuciones de todos los participantes, se ofrece en forma de crédito a un miembro diferente de la asociación, hasta que todos hayan recibido la mencionada cantidad. La determinación de los turnos de la rotación, se puede realizar a través de varios sistemas. Bien mediante sorteo, bien a través de negociación entre los miembros o

bien mediante la decisión del presidente u organizador del grupo. Una vez que los turnos están determinados, dentro de algunas ROSCAs existe flexibilidad para el intercambio de los mismos entre los miembros.

Los ahorros se utilizan para el consumo, para cubrir gastos no esperados, para eventos sociales (bodas, funerales, dotes, etc.) y también para realizar inversiones productivas. Como antes se ha apuntado, durante toda la historia se ha supuesto erróneamente que los pobres eran incapaces de ahorrar, también ha existido el mito de que los pobres no están interesados en realizar inversiones productivas para mejorar su situación económica. La existencia y el éxito de las ROSCAs, entre la población más pobre, demuestran la falsedad de estos supuestos.

La ventaja de estas asociaciones de ahorro, es que son muy accesibles, flexibles y se adaptan muy bien a las necesidades de los integrantes del grupo. Los costes de transacción son mínimos y muchas veces se pagan en la forma de un crédito sin intereses para el organizador de la ROSCA, el cual podrá tomar el primer turno en la rotación (Ghate, 1988).

B.2 Grupos de asistencia mutua. Son asociaciones organizadas principalmente con fines de desarrollo comunitario. Estos grupos, normalmente compuestos por personas del mismo poblado o aldea, se reúnen periódicamente para recoger fondos con los que cubrir las necesidades sociales o comunitarias que entre todos deciden son las más importantes o prioritarias. En este tipo de organizaciones, la prestación de servicios de crédito se entiende como una actividad secundaria.

B.3 Fixed-Fund Arrangement. El objetivo en este tipo de financiación informal por grupos es la acumulación de ahorros con el fin de disponer de recursos financieros en un futuro cuando se necesiten. En estas organizaciones, los integrantes del grupo firman un contrato privado -no oficial- en el que se comprometen a ingresar, de forma periódica, una determinada cantidad de dinero, que un individuo guardará hasta que venza el compromiso. Al final del periodo, los ahorros acumulados se devuelven a cada uno de los participantes del grupo.

B.4 Asociaciones de crédito y ahorro (SCAs). Son asociaciones de financiación informal en grupo, cuyo último objetivo no consiste en la provisión de servicios de ahorro, como en el caso de las ROSCAs, ni en la provisión de depósitos, como en el caso de los Fixed-Funds, sino más bien, en la provisión de servicios de crédito.

Para concluir con este apartado, los sistemas informales son más accesibles para las microempresas y los clientes más pobres que los sistemas formales. Los servicios financieros informales son considerados muy importantes por este tipo de clientes, ya que en la mayoría de los casos, son la única alternativa real de conseguir un crédito. No obstante, no son la alternativa perfecta.

Desde el momento en que el sistema financiero informal dirige recursos a los pequeños prestatarios -que no pueden conseguir financiación en el sector formal- estará cumpliendo con los objetivos de eficiencia y equidad en la asignación de los recursos financieros (Ghate, 1988:73). Aún así, debido a las elevadas tasas de interés, prácticamente usureras, que cobran a sus clientes y debido a la falta de profundidad de

intermediación¹³, estos sistemas informales tampoco son los más adecuados para cubrir las necesidades de las microempresas.

Vistas las ventajas y los inconvenientes de la existencia de los prestatarios informales, la realidad es que en muchas regiones del tercer mundo, si éstos no existiesen, la situación para muchos pobres sería insostenible (González-Vega, 1995). A todo esto hay que añadir, que los recursos financieros del sector informal son escasos en comparación con las necesidades existentes, por lo que también contando con ellos, el sector financiero en su conjunto, se va a ver muy limitado a la hora de cubrir la elevada demanda de crédito.

2.3 LOS SISTEMAS FINANCIEROS DESCENTRALIZADOS: Una nueva alternativa.

Reconocida la importancia de la financiación y la necesidad de la misma para los más desfavorecidos, y dado el gran problema de falta de acceso por parte de éstos al capital, al ser en un caso inaccesible y en el otro demasiado costoso y escaso, durante las dos últimas décadas, algunas instituciones se han ocupado de solventar este problema. Así, desde los años setenta, y a medida que la comunidad dedicada a los problemas del desarrollo se daba cuenta de que los programas de crédito existentes, formales e informales, eran incapaces de cubrir las necesidades de financiación de los más pobres, ha aumentado el número de proyectos e instituciones dedicadas a estos fines.

Se trata de las instituciones financieras dedicadas a las

¹³ Se entiende por tal, la reducida capacidad de alcanzar a todos los clientes

microfinanzas, o más comúnmente conocidas como los Sistemas Financieros Descentralizados (SFD).

Estos programas, puestos en marcha la mayoría de las veces por asociaciones sin fines de lucro, operan generalmente mediante mecanismos no convencionales, aunque también toman algunas características del sector financiero formal.

En el próximo capítulo se exponen ampliamente el concepto, características y origen de esta nueva alternativa de financiación, más conocida como **LOS MICROREDITOS**.

potenciales, por no disponer de recursos suficientes.

LOS MICROCRÉDITOS Y LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

En el capítulo anterior se ha analizado la dificultad que tienen los sectores más desfavorecidos de la sociedad para acceder a los recursos financieros. *Incapaces de conseguir financiación de las fuentes formales*, muchas veces no tienen más remedio que acudir a los prestatarios informales con los costes que ello implica. Es en esta situación, en la que surgen las instituciones dedicadas a la prestación de pequeños créditos a personas con escasos recursos, en condiciones muy favorables y adecuadas: las llamadas *Instituciones de Microfinanzas* o *Instituciones Financieras Descentralizadas (IFD)*.

A continuación, este capítulo se va a centrar en el estudio de este tipo de instituciones. Se comenzará analizando el concepto y las características de los microcréditos y luego se pasarán a examinar cuáles son, qué características tienen y cuál ha sido el origen y la evolución de las instituciones que trabajan con los microcréditos.

3.1. LOS MICROCRÉDITOS

3.1.1. Concepto

Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo. Ahora bien, se trata de un nuevo mecanismo de financiación, que no entra dentro de la tradicional Cooperación para el Desarrollo.

No todas las organizaciones ni entidades que trabajan en el campo de los microcréditos definen el concepto de la misma manera. Así, algunos de los criterios utilizados suelen ser el tamaño de los préstamos, el uso de los fondos o los sujetos de préstamo. No obstante, la definición adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos, que tuvo lugar en Washington D.C., del 2-4 de febrero de 1997, fue la siguiente:

“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”.

En términos generales, se trata por lo tanto, de una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros, y como consecuencia, para alcanzar mejores condiciones de vida para los más pobres de la sociedad. El objetivo final es hacer llegar el dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

La idea central que encierran los microcréditos es, en lugar de prestar millones para realizar grandes inversiones en infraestructura para

expandir una gran empresa, conceder pequeños préstamos a los más necesitados, con el único fin de ayudarles a salir del círculo vicioso de la pobreza. De esta manera, ayudando a miles de pequeños microempresarios a crear su propio negocio, crear nuevos puestos de trabajo e incrementar sus ingresos, se puede romper este círculo en el que viven millones de personas, y como consecuencia, llegar a modificar las cifras actuales sobre la pobreza en el mundo. Según palabras de Muhammad Yunus, padre de los microcréditos y fundador del Banco Grameen, el marco conceptual en el que descansa la efectividad de los microcréditos es el siguiente: “El contexto, la situación de pobreza en la que se encuentran atrapados los más desfavorecidos, les hace parecer inútiles y sin ninguna iniciativa, pero esto en realidad no es cierto. Si a éstos “incapacitados” se les proporciona crédito, utilizarán sus habilidades innatas para poner en marcha algún pequeño negocio con el que incrementar su nivel de ingresos. Se trata de verdaderos artistas en la tarea de sobrevivir” (Jolis, 1996).

3.1.2. Características

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

- La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero. Varios cientos de dólares.

Gracias a los resultados de la encuesta realizada, se puede afirmar que la cantidad promedio concedida en las operaciones de microcrédito está entre los 100 y los 600 dólares. El 66% de las

instituciones que contestaron a esta pregunta, prestaban en cada operación entre 100 y 600 dólares (Cuadro 3.1.). Sin embargo, solamente el 14,5% prestaba cantidades inferiores a los 100 dólares, y el 18% cuantías superiores a los 600 dólares.

Cuadro 3.1.
Cantidad promedio prestada en las operaciones
de microcréditos

	Frecuencia	Porcentaje
Menos de US\$ 100	14	14,43
Entre US\$ 100 y US\$ 300	30	30,93
Entre US\$ 300 y US\$ 600	34	35,05
Más de US\$ 600	18	18,56
Falta de respuesta	1	1,03
Total	97	100,00

Un resultado de interés obtenido en nuestro estudio, fue que los préstamos microempresariales en Asia eran de menor cuantía que en América Latina. Concretamente, el 80% de los microcréditos en Asia eran inferiores a los 300 dólares, sin embargo, en América Latina el 93% eran superiores a los 300 dólares. En cuanto a África, la dispersión es un poco mayor, el 82% se encontraban entre los 100 y los 600 dólares. (Cuadro 3.2.)

Quadro 3.2.

Tamaño de los préstamos según continente

	Tamaño de los préstamos								
	Menos de US\$ 100		Entre US\$100 y US\$ 300		Entre US\$ 300 y US\$ 600		Más de US\$ 600		Total
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
Asia	11	36,67	13	43,33	5	16,67	1	3,33	30
África	2	18,18	4	36,36	5	45,45	0	0,00	11
Latinoamérica	0	0,00	7	16,67	22	52,38	13	30,95	42
Norte América	1	11,11	6	66,67	0	0,00	2	22,22	9
Europa	0	0,00	0	0,00	1	33,33	2	66,67	3
Falta de respuesta									2

Con el objetivo de establecer si existía asociación entre el tamaño de los préstamos y la pertenencia al continente asiático o latinoamericano, realizamos dos contrastes de hipótesis. Para ello, clasificamos las instituciones según dos criterios. En el primer contraste: tamaño de los microcréditos (mayor o menor de 300 dólares) y pertenencia o no al continente asiático. En el segundo contraste: tamaño de los microcréditos (mayor o menor de 300 dólares) y pertenencia o no a América Latina.

En ambos casos se obtuvo con un grado de confianza del 98% que existía dependencia entre los dos criterios de clasificación establecidos.¹⁴

- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año. Concretamente, según el análisis de las respuestas a la encuesta, el 76% de los microcréditos habían sido concedidos con un plazo inferior o igual a un año. Sólo en el 11% de los casos, los plazos eran superiores a los doce meses. (Cuadro 3.3.)

Cuadro 3.3.

Periodo de amortización		
	Frecuencia	Porcentaje
Un año	30	30,93
Superior a un año	11	11,34
Inferior a un año	44	45,36
Todas las anteriores	11	11,34
Falta de respuesta	1	1,03
Total	97	100,00

- Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual. De acuerdo con nuestro estudio (cuadro 3.4), de

¹⁴ Para poder hacer tal afirmación se realizaron dos contrastes de hipótesis utilizando un test de independencia. En el Anexo VI se describe este método estadístico y se detallan todos los pasos seguidos hasta la obtención de los resultados:

En el primer contraste, $I_d = 20.004 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$.

En el segundo contraste, $I_d = 27.35 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$

las 97 instituciones, 47 aplicaban a sus operaciones de microcréditos periodos de reposición semanales y 59 mensuales.

Cuadro 3.4.

Periodo de reposición	
	Nº Instituciones
Semanal	47
Mensual	59
Semestral	2
Al final del periodo	4
Otros	5

Nota: No especificamos el total de instituciones que contestaron pues muchas de ellas marcaron varias posibilidades.

- El tipo de actividades puestas en marcha gracias a este instrumento son microempresas o micronegocios. Los microcréditos están dirigidos a los sectores más pobres de la sociedad, para que estos puedan poner un pequeño negocio con el que generar una fuente regular de ingresos. Por lo tanto, los microcréditos son el camino para que aquellos sin recursos, sin propiedades y sin ninguna posibilidad de recibir un crédito por la vía bancaria tradicional, es decir, los más pobres entre los pobres, tengan una posibilidad de acceso al capital.

De los resultados obtenidos en el análisis de campo, se observa que los prestatarios utilizan los microcréditos para un conjunto bastante variado de actividades económicas. Como se muestra en el cuadro 3.5., cerca de las dos terceras partes (el 70%) de las 94 instituciones que contestaron a esta pregunta, se dedicaba a actividades relacionadas con el comercio minorista. El segundo tipo de actividad en importancia elegido por los prestatarios era la artesanía.

Después se encontraban la crianza de animales y las actividades agrícolas. En general, se puede afirmar que esta distribución sectorial guarda relación con las características de la población que compone el sector informal y los sectores más desfavorecidos.

Cuadro 3.5.

Actividades Productivas

	Nº Instituciones
Actividades agrícolas	10
Crianza de animales	12
Comercio minorista	66
Artesanía	34
Todas las anteriores	17
Otros	8

- Por último, los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

El resultado de la prestación de estos servicios financieros es el incremento de los ingresos y los ahorros. Pero además, estimula la autoestima y confianza de los prestatarios en sí mismos, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver un préstamo.

Este sistema ha demostrado ser efectivo en la lucha contra la pobreza, permitiendo un desarrollo sostenido, a través de la implantación de pequeñas empresas o negocios, que generan los ingresos suficientes como para que el prestatario pueda ir devolviendo el principal más los intereses, incrementar el nivel de vida de su familia (poder comer más de una vez al día) y además poder ahorrar parte de dichos ingresos. Aunque la tasa de ahorro sea muy reducida, es la que permitirá al prestatario

poder expandir su pequeño negocio en el futuro. Además, los microcréditos en todos los lugares donde se han puesto en marcha, han demostrado ser el primer paso en toda una cadena de actividades de desarrollo comunitario. A medida que varias familias de una aldea ven crecer sus ingresos, ven alguna posibilidad de disfrutar de un futuro digno, comienzan a luchar por ciertos servicios comunitarios básicos, como acceso a agua potable, construcción de letrinas, disfrutar de un medio limpio y seguro, y sobre todo, mejorar el sistema educativo para sus hijos.

Actualmente, en los foros económicos internacionales, se sigue discutiendo sobre la eficacia de este nuevo mecanismo para la financiación del desarrollo, y al mismo tiempo, crece sin parar, en las agencias internacionales de cooperación, el volumen de recursos dirigidos hacia este método de financiación del desarrollo.

3.1.3. Funciones

La función más importante y el motivo por el que nacieron los microcréditos fue para reducir los niveles de pobreza en el mundo, mediante la concesión de servicios microfinancieros a personas que no tenían ninguna posibilidad de acceder a los mismos. La función por lo tanto, consiste en alcanzar directamente a los más necesitados de la sociedad, incrementando así su participación en el sistema económico, y a través de este fortalecimiento, permitirles también participar en los procesos políticos (Von Pischke, 1997).

La experiencia de las instituciones de microcréditos que están funcionando en el mundo demuestra que el acceso a los recursos financieros es el servicio que más rápidamente puede provocar un incremento en los niveles de producción y venta de las microempresas, y por lo tanto, en el nivel de vida de sus dueños (Christen y Wright, 1993).

3.2. LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

3.2.1. Origen y Evolución

Durante las dos últimas décadas, han ido surgiendo numerosas iniciativas originadas, la mayoría de las veces, por instituciones privadas sin fines de lucro, pero también por ONGs y por diferentes organismos internacionales, con el fin de poner en marcha mecanismos de financiación para la microempresa.

Los primeros programas modernos¹⁵ de microcréditos surgieron durante la década de los setenta. Al principio se trató de simples adaptaciones de las técnicas utilizadas por la banca comercial (Otero y Rhyne, 1998). Estas instituciones funcionaban con fondos concesionales ofrecidos a las microempresas, sin ninguna pretensión de que fueran devueltos, y con unas tasas de interés inexistentes o cercanas a cero. Dado el grave problema de falta de acceso a recursos financieros por parte de grandes sectores de la población, la prioridad era asegurar el acceso al crédito a aquellos que estaban al margen del sector formal. Así, durante los años setenta, el objetivo fue tratar de adaptar a los

¹⁵ Teniendo en cuenta que este instrumento siempre ha existido, cuando se habla de programas modernos de microcréditos, se hace referencia a aquellos que han surgido oficialmente durante las tres últimas décadas. Para analizar

microempresarios al sector financiero existente (Labie, 1998): 33). La idea consistía en dar al microempresario una imagen con la que fuera aceptable ante los bancos (Stearns, 1990). De esta forma, se les concedía la oportunidad de obtener financiación más barata que a la que ellos normalmente tenían acceso –la financiación informal-.

Los resultados de estos primeros programas no fueron muy positivos, fundamentalmente por varias causas. En primer lugar, porque se basaban en fondos subsidiados, de manera que después de unos pocos años de actividad, cuando se les acababan los fondos externos obtenidos, por motivos de ineficiencia, eran incapaces de reponerlos, terminaban en la descapitalización y quedaban de nuevo sujetos a la voluntad de los donantes. Además, como se pensaba que estos clientes no podían pagar elevadas tasas de interés, los programas funcionaban con tipos por debajo de los del mercado, lo que hacía imposible cualquier búsqueda de la autosuficiencia financiera. Otro de los problemas importantes con el que se enfrentaban, era los elevadísimos costes de transacción en los que incurrían debido precisamente a las especiales características de esta clientela. Así por ejemplo, los procedimientos para estudiar y aprobar nuevos créditos eran muy complicados, poco ágiles y demasiado burocratizados. Por último, el tercer problema que tuvieron, fue su especialización en la concesión de créditos, dejando de lado la oferta de servicios de ahorro. Estos programas consideraban que los pobres nunca demandarían este tipo de servicios, dado que ellos no podían ahorrar, motivo por el cual nunca ofrecieron depósitos de ahorro. Todas estas características dieron lugar una elevada morosidad y a la rápida descapitalización de las instituciones.

algunos de los programas de microcréditos que había durante los siglos XIX y

Estos programas supusieron un gran avance hasta que comenzaron a surgir las verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas, también conocidas como Sistemas Financieros Descentralizados (SFD).

Durante la década de los ochenta, surgieron ciertas organizaciones para las que el principal problema, no era adaptar los microempresarios al sistema financiero existente, sino más bien todo lo contrario, adaptar el sistema financiero a las necesidades de estos individuos.

Habiendo aprendido de los errores de los programas tradicionales, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones, de tal forma que los costes del préstamo fueran proporcionales al reducido tamaño de los créditos. Al mismo tiempo, estas nuevas instituciones también se dieron cuenta que las personas a los que los microcréditos iban dirigidos, sí estaban dispuestas a pagar tasas de interés, que cubrieran los costes más altos asociados a la concesión de pequeños créditos. Más aún, los prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado, con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: *el capital*.

La experiencia exitosa, durante los últimos años, de instituciones como el banco Grameen de Bangladesh, el Banco Rakyat de Indonesia o Acción Internacional en América Latina, han demostrado la viabilidad económica y financiera de los programas de microcréditos. En definitiva, se trata de nuevos mecanismos de financiación, que bajo bases comerciales, utilizan técnicas innovadoras, no basadas en los mecanismos de la banca tradicional, sino copiando muchas de las formas

XX, véase: Hollis y Sweetman (1998).

de operar de los intermediarios financieros informales, agentes que llevan cientos de años sirviendo en este mercado.

Una vez analizada la evolución sufrida por estas instituciones, en el siguiente apartado se estudiarán más detenidamente las características de estas nuevas instituciones dedicadas a los microcréditos.

3.2.2. Características de las instituciones de microfinanzas

Estas instituciones han modificado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de garantías colaterales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad. En comparación, por lo tanto, con las instituciones financieras más tradicionales, las instituciones de microfinanzas poseen unos rasgos comunes que las hacen ser muy innovadoras.

Veamos a continuación las principales características de estas instituciones.

3.2.2.1. Enfoque en los pobres

Se trata del rasgo común más característico de todos estos programas. Cada institución posee sus propios mecanismos de actuación, pero el objetivo principal de todas ellas es atender y mejorar las necesidades financieras de los más desfavorecidos de las sociedades de los países pobres.

3.2.2.2. Conocimiento del mercado que atienden

Tienen o deben tener conocimiento de las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas. Los clientes de estas instituciones son aquellos, que aunque poseen capacidad empresarial, son demasiado pobres como para acceder a la banca tradicional. Se trata de los microempresarios que forman el sector informal. Los principales motivos por los que estos clientes solicitan un crédito son: 1) para generar una nueva fuente de ingresos a través de la puesta en marcha de una microempresa, o cuando ésta ya existe, para financiar las actividades de su pequeño negocio; es decir, necesitan el crédito para capital de trabajo (inversión en activos fijos, adquisición de materias primas para el proceso productivo o adquisición de mercancías que luego serán vendidas por el micronegocio). 2) Para cubrir los costes de obligaciones sociales y familiares, como pueden ser los entierros, bodas, etc. 3) Para hacer frente a cualquier tipo de emergencia, a las que precisamente los sectores más pobres de la sociedad, son especialmente vulnerables (Carpintero, 1999). Además, estos clientes poseen unas limitaciones muy específicas. Por todo ello, es muy importante que estas instituciones tengan en cuenta las principales características de este sector de la población y de sus microempresas para poder satisfacer sus necesidades adecuadamente. Por este motivo, conceden créditos en unas condiciones especialmente interesantes para los más pobres de las zonas rurales, por ejemplo:

- Para recibir un préstamo de estas instituciones no es necesario disponer de garantías colaterales. Estas instituciones han sustituido las garantías por otras técnicas que motivan la devolución de los préstamos. Entre ellas se pueden encontrar las garantías solidarias,

en las que otros responden con sus bienes en lugar del endeudado, las presiones sociales o los requisitos de ahorro (Castelló, 1995). Otra de las técnicas frecuentemente utilizadas, es la promesa de préstamos sucesivos en montos crecientes, generalmente conocidos como los programas de préstamos progresivos. La primera vez que un prestatario solicita un crédito, éste no puede ser de cualquier cuantía. El primer crédito siempre es por una cuantía muy reducida y si el cliente satisface correctamente todos los compromisos asumidos: devolución del principal más los intereses en las fechas indicadas, a dicho cliente se le recompensa pudiendo solicitar nuevos créditos, de montos progresivamente superiores y que le serán concedidos automáticamente (Christen y Wright, 1993). De esta forma, los clientes están muy incentivados a no defraudar a la institución.

- Las transacciones se realizan de la forma más simple posible. Recordemos que los microcréditos están dirigidos hacia una clientela que por lo general es analfabeta. Por este motivo, los contratos de préstamo son muy sencillos. Suelen ser siempre anuales, con un tipo de interés fijo.
- Las oficinas comerciales se encuentran ubicadas cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus actividades. Estos clientes, no solamente suelen vivir en las zonas rurales, bastante distanciados de las grandes ciudades, sino que además, poseen grandes limitaciones de tiempo y de recursos económicos como para desplazarse de forma regular a los grandes centros empresariales. Es muy importante que estas instituciones no se localicen lejos de su clientela.

- Dado que el capital inicial para la puesta en funcionamiento de una nueva microempresa no suele ser muy elevado, la reducida cuantía de los préstamos está adaptada a las necesidades de este sector, que normalmente requieren el crédito para liquidez o para capital de trabajo.
- Los procedimientos para estudiar y aprobar un nuevo crédito son ágiles y flexibles, lo que permite que el nuevo crédito se pueda otorgar muy rápido, en una o varias semanas. Esto se adapta perfectamente a las condiciones de este sector de la población, que normalmente no pueden asumir una larga espera para recibir el dinero.

3.2.2.3. Evaluación del riesgo

La mayoría de los programas exitosos de microfinanzas evalúan el riesgo crediticio de acuerdo al conocimiento personal entre el prestamista y el prestatario. Normalmente, un nuevo cliente debe ser recomendado por un cliente antiguo. En lugar de realizar la selección en base a criterios técnicos o del personal del programa, los nuevos clientes son seleccionados por aquellos que les conocen mejor u otros microempresarios del mismo área de trabajo (Christen y Wright, 1993).

3.2.2.4. Reducción de los costes

La estructura administrativa de estas instituciones es muy poco compleja y burocratizada. El objetivo final es la reducción de los costes de transacción, para que, como hemos comentado anteriormente, los costes del préstamo sean proporcionales al reducido tamaño de los créditos, y

también para hacer posible la siguiente característica que pasamos a explicar.

3.2.2.5. Autosuficiencia financiera

Otro de los rasgos comunes de toda institución que suministre microcréditos es la búsqueda de la autosuficiencia en términos financieros¹⁶. Sin esta característica, la institución no podrá ser viable a largo plazo. Según palabras de González- Vega (1997), ser hoy autosuficiente en términos financieros, significa alcanzar a un mayor número de pobres mañana. Para ello, es necesario que la institución sea capaz de cubrir todos sus costes y producir una ganancia para sus propietarios.

Antes de seguir, debemos dejar clara la diferencia entre dos conceptos muy parecidos: autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera.

Una institución es operativamente autosuficiente cuando, a través de sus ingresos, cubre todos sus costes operativos o de funcionamiento.

¹⁶ Dado que el objeto de investigación de este trabajo es uno de los distintos instrumentos de apoyo a la microempresa que existen: el acceso a los servicios financieros, más generalmente conocidos como microcréditos, debemos aclarar, que cuando se habla de la autosuficiencia financiera, se hace referencia exclusivamente a las operaciones financieras realizadas por la institución. Muchas instituciones de microcréditos, no sólo prestan servicios financieros, también prestan servicios de capacitación y de asesoría, servicios que son deficitarios en sí mismos. Por lo general, las instituciones que también prestan este tipo de servicios no financieros, deberán cubrir los déficit generados por los mismos, vía recursos de cooperación internacional o bien, en caso de existir, utilizando los excedentes procedentes de la gestión de los servicios financieros.

Una institución es financieramente autosuficiente cuando, a través de sus ingresos, 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), las provisiones para incobrables y el coste de la inflación. Si además se quiere asegurar el crecimiento futuro de la institución, será necesario incluir también un margen que asegure dicho crecimiento. Todo ello, muchas veces, llevará a la imposición de tipos de interés superiores a los del mercado.

Dadas las características de la clientela de estas organizaciones y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos son demasiado elevados en comparación a los reducidos ingresos por pago de intereses. En estas condiciones, el principal camino para conseguir la autosuficiencia es la reducción de los costes y el establecimiento de los tipos de interés más adecuados.

Algunas de las técnicas innovadoras que estas instituciones utilizan para reducir sus costes son:

- La utilización de procedimientos de solicitud muy sencillos para nuevos créditos. Generalmente, estas solicitudes no ocupan más de una página. Recordemos que gran parte de estos clientes ni siquiera saben firmar su nombre.

- El uso de aquellas metodologías que sirvan para delegar la toma de decisiones y la puesta en marcha de las actividades en manos de los propios clientes (Grupos Solidarios).
- La localización de las sucursales de crédito cerca de los clientes y el seguimiento de una política de concentración geográfica. De esta forma, se consiguen reducir muchos de los costes de transacción.
- La descentralización de la toma de decisiones sobre cualquier nueva operación de crédito, a nivel de las oficinas locales. Como el propio nombre de estas instituciones indica, se trata de un proceso de financiación descentralizado.
- El empleo de sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y de transacciones.
- La utilización de criterios de elegibilidad para la aprobación de nuevas operaciones que sean “fácilmente verificables” (Castelló, 1995).

En cuanto al establecimiento de los tipos de interés más adecuados, estos deben de ser similares o relativamente superiores a los establecidos por los intermediarios financieros formales, pero a su vez, más bajos que los de los intermediarios informales (Rhyne y Otero, 1998).

Desde que aparecieron los primeros programas de microcréditos en los años setenta, siempre ha existido un gran debate acerca de los tipos de interés que se deben cobrar. Durante las décadas de los setenta y de los ochenta, este debate¹⁷ se centró en la idoneidad o no de aplicar

¹⁷ Para un análisis en profundidad de todos los aspectos relativos al

unas tasas subsidiadas, es decir, si los tipos debían ser o no inferiores a los del mercado.

Actualmente todos los investigadores y las instituciones que están trabajando en el mundo de las microfinanzas, están de acuerdo en que las tasas no deben estar subsidiadas. El gran problema de los créditos subsidiados, que caracterizaron a los primeros programas de microcréditos, es que distorsionan la realidad. Las instituciones que realizan sus operaciones de crédito basándose en fondos subsidiados no asocian el coste de transacción de un préstamo con el precio del mismo, ignorándose así las reglas básicas bajo las que funciona el sistema financiero (Castelló, 1995).

Históricamente, se ha comprobado que las tasas de morosidad de los programas subsidiados han sido más altas que las de los programas que operan con recursos propios y que cobran las tasas del mercado. Según palabras de Castelló, este hecho es debido a dos motivos. En primer lugar, porque los créditos subsidiados financian proyectos que en realidad son poco viables en el mundo competitivo. En segundo lugar, 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. Por lo general, el precio del dinero regalado es muy reducido.

Este tipo de créditos basados en fondos subsidiados puede perjudicar al microempresario que los recibe, ya que podría no realizar las inversiones necesarias para operar de forma eficiente tanto económica como técnicamente. El empresario estaría trabajando bajo una estructura

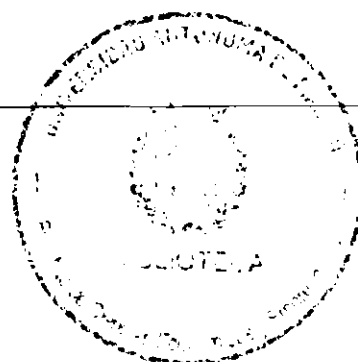
establecimiento de los tipos de interés, véase: Ghate (1988), Christensen

de costes irreal, que le llevaría a maximizar los beneficios de forma ficticia. En el momento en que esos fondos externos faltasen, el empresario comenzaría a tener pérdidas y experimentaría problemas por no haber realizado las inversiones necesarias en su estructura productiva. Siguiendo las palabras de Castelló, "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" (1995:95).

Durante la última mitad de la década de los noventa, el debate se ha centrado más bien en si las tasas cobradas deben ser iguales a las del mercado o si, buscando la autosuficiencia financiera, deben ser aquellas que permitan cubrir todos los costes operativos y financieros, aunque esto signifique unos tipos de interés muy superiores a los del mercado.

El concepto de autosuficiencia surgió hace sólo unos cuantos años, a raíz de un cambio de actitud respecto a los subsidios y donaciones. Ha sido hace muy poco, 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 sustentabilidad 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

(1993), Castelló (1995), Christen et al. (1995).



clientes sin acceso a créditos formales, servicios de ahorro o cualquier otro tipo de servicios financieros que pudieran necesitar (Zander, 1997).

Cuando una institución no es y no busca la autosuficiencia financiera, los programas de microcréditos se convierten en donaciones o en Ayuda Oficial al Desarrollo, que si bien poseen su lugar en la teoría del desarrollo, desde luego, no deben caracterizar a este tipo de instituciones (Naciones Unidas, 1998).

En general, se pueden distinguir cuatro niveles de autosuficiencia, caracterizados cada uno de ellos por los siguientes elementos (Rhyne y Otero, 1998):

El nivel uno. El nivel más bajo

- Está asociado a los programas microempresariales cuyos fondos provienen fundamentalmente de subsidios.
- Conceden préstamos a tasas muy inferiores a las del mercado, es decir, las tasas cobradas son negativas en términos reales.
- Los costes de operación son muy elevados.
- Los ingresos no cubren ni siquiera los costes de operación, lo que provoca una dependencia completa de nuevos donativos.

El nivel dos

- Parte de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa. No obstante, todavía siguen dependiendo de este tipo de fondos.
- Conceden préstamos a tasas un poco menores a las del mercado.
- Los costes de operación son inferiores a los del nivel uno.
- Las cuotas y los ingresos por intereses cubren el coste de oportunidad de los fondos y parte de los gastos de operación, pero siguen

necesitando subsidios para cubrir el resto de los costes de operación y las pérdidas de préstamos.

El nivel tres

- La mayoría de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa.
- Conceden préstamos a las tasas del mercado.
- Los costes de operación son inferiores a los de los niveles uno y dos, gracias a la utilización de métodos más eficientes y con economías de escala, pero sobre todo, más aplicados a la realidad del mundo microempresarial. Estos métodos introducen mejoras en los procesos: sistematización de la información administrativa y mejor administración financiera entre otras.
- Sin alcanzar este nivel no se puede pensar en lograr operaciones a gran escala, ya que aquí se cubren todos los costes operativos.
- En este nivel se encuentran la mayoría de los programas microempresariales más conocidos, como el banco Grameen (Morduch, 1997), los programas de ACCION y el Badan Kredit kecamatan (BBK).

El nivel cuatro

- Este nivel se alcanza cuando el programa está totalmente financiado a partir de los ahorros de los clientes, de las cuotas, de las tasas de interés pagadas por los créditos y de los fondos reunidos de instituciones financieras formales a tasas comerciales. Por lo tanto, en este nivel, los ingresos cubren la totalidad de los costes de oportunidad de los fondos, los costes de operación, las reservas por pérdida de préstamos y la tasa de inflación.

- Los programas que han alcanzado este nivel son pocos. El más conocido es el Banco Rakyat de Indonesia.

Actualmente, todavía existen autores que opinan que la autosuficiencia completa no se puede conseguir¹⁸ (Jonson y Rogaly, 1997:64; Buckley, 1997). En contraposición a estas ideas, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo de 1997, afirma que la autosuficiencia completa sí se puede alcanzar, y que así lo muestran ciertas experiencias como la del Banco Rakyat de Indonesia. Añade que toda institución de microfinanzas, después de una etapa inicial, tiene que eliminar todo tipo de subsidio, y debe cobrar tasas que cubran los costes de oportunidad del capital (incluida la tasa de inflación), los costes de operación, las pérdidas de préstamos, y deberá obtener una tasa mínima de retorno positiva. Además, en la mayoría de los casos, los clientes de este tipo de instituciones aceptan estas tasas de interés, pues éstas siguen siendo significativamente inferiores a las cobradas por los usureros, y las prefieren a la ausencia absoluta de crédito por parte del sector formal.

Hoy, el consenso entre la mayoría de los autores propone que, si una institución todavía recibe subsidios, éstos deben ser utilizados para cubrir los costes de operación, nunca deben ser utilizados para reducir las tasas cobradas a los clientes (Hollis y Sweetman, 1998).

¹⁸ Autores como S. Carpintero (1998), después de estudiar en profundidad el sector de la microempresa en América Latina, pone de relieve la gran dificultad de conseguir la autosuficiencia financiera. Según sus propias palabras “la realidad demuestra que, a lo largo y ancho de América Latina, la autosuficiencia de estas instituciones está muy lejos de ser una realidad”.

Pues bien, vistas todas estas opiniones, si nos acercamos a la realidad actual mediante el análisis de las respuestas de las 97 instituciones de microcréditos que contestaron al cuestionario, se puede afirmar, como muestran los datos del cuadro 3.6., que más de la mitad de las mismas, concretamente el 55%, utilizaba tasas de interés superiores a las del mercado.

Cuadro 3.6.

Tipo de interés

	Frecuencia	Porcentaje
Igual al tipo de interés de mercado	24	24,74
Superior al tipo de interés de mercado	53	54,64
Inferior al tipo de interés de mercado	19	19,59
Falta de respuesta	1	1,03
Total	97	100,00

3.2.2.6. Escala

Relacionada con la viabilidad financiera, otra de las características que toda institución, que suministre microcréditos, debe llegar a tener es un tamaño o escala adecuados para alcanzar cada vez a un mayor volumen de prestatarios. La autosuficiencia financiera es un requisito para hacer accesibles los recursos financieros a cada vez más clientes.

Dado el elevadísimo número de microempresarios que componen el sector informal y que no tienen acceso a servicios financieros formales, el aspecto de la escala cobra una gran importancia. Si estas instituciones

desean alcanzar a un mayor número de clientes, tendrán que disponer de unas características de diseño que permitan su expansión continua (Otero y Rhyne, 1998).

Durante las décadas pasadas, los programas más grandes alcanzaban como máximo a 1.000 o 2.000 clientes. Hoy día, muchos programas de microcréditos están llegando a decenas de miles de prestatarios.

3.2.2.7. Importancia del ahorro

Las instituciones de microcréditos deben reconocer que la prestación de servicios de ahorro es para los pobres tan necesaria como la concesión de servicios de crédito (Rhyne y Otero, 1998). Además, se trata de uno de los elementos más importantes para asegurar el autosostenimiento de cualquier institución financiera dedicada a los microcréditos (Naciones Unidas, 1998).

La banca oficial siempre ha creído en el mito de que los pobres son incapaces de ahorrar. Se suponía que los sectores más pobres de la sociedad, especialmente de las áreas rurales, no ahorraban porque los escasos recursos de que disponían preferían gastarlos en consumo. Tradicionalmente, sobre la base de estas ideas, las instituciones financieras nunca desarrollaron programas de ahorro en las áreas rurales de los países en desarrollo. Siguiendo las palabras de Robinson (1998:62), "los ahorros han sido bautizados como la mitad olvidada de las finanzas rurales". Por un lado, las instituciones financieras formales no ofrecían depósitos de ahorro porque suponían que los pobres no los iban

a utilizar. Por otro lado, los más pobres al no disponer de este tipo de servicios se veían obligados a ahorrar en formas no financieras, por ejemplo, mediante la compra de tierras, ganado o guardando el efectivo en sus casas.

Sin embargo, durante las tres últimas décadas, han aparecido extensos estudios sobre el tema que han demostrado la falsedad de estas ideas¹⁹. La realidad es que en todo el mundo y en todos los grupos de ingresos, la gente ahorra por motivos tan variados como el consumo, educación, emergencias, inversiones productivas y muchos otros. La gente pobre, tanto las economías domésticas como los pequeños empresarios, ahorran, y cuando no disponen de instituciones financieras seguras lo hacen en formas no financieras.

Uno de los estudios más conocidos sobre la importancia de la oferta de servicios de ahorro, es el del Banco Rakyat de Indonesia (BRI). La experiencia Indonesia²⁰ ha demostrado que puede existir una elevada demanda rural de depósitos de ahorro, que los pobres de las zonas rurales están dispuestos a ahorrar a tipos de interés comerciales y que un gran volumen de crédito puede ser financiado vía ahorros.

Al igual que en el caso de Indonesia, en muchos otros estudios, se ha demostrado que las economías domésticas pobres y las microempresas deseaban una cuenta de ahorros segura, localizada cerca

¹⁹ Véase: Almeyda, 1997:131; Restrepo y Reichmann, 1995; Adams y Canavesi, 1992; Robinson, 1995 y 1998 y Wisniwski, 1998.

²⁰ Para estudiar más en profundidad la experiencia del Banco Rakyat de Indonesia en la movilización de los ahorros, véase: Robinson, M. (1998:75-89) y Boombard, J.J. y Angell, K.J. (1998:259-284).

de ellos²¹, y de la que pudieran ir sacando fondos cuando los necesitaran. Puesto que en la mayoría de los casos no disponían de estos servicios, guardaban sus recursos en casa, o ahorraban en forma de grano, animales, tierras u otros (Robinson, 1998).

Dadas las ideas imperantes, los primeros programas de microcréditos utilizaron el ahorro obligatorio. Este elemento forzaba a los prestatarios a tener que ahorrar una determinada proporción del monto del crédito solicitado. Además, los clientes no tenían acceso a los fondos hasta que el crédito hubiera sido totalmente devuelto.

Actualmente, habiendo aprendido de los errores del pasado, y con la experiencia de algunos programas exitosos como es el Banco Rakyat de Indonesia, se puede afirmar que los servicios de ahorro de las instituciones de microfinanzas son indispensables, y para que sean efectivos y alcancen a la población destino, deben cumplir las siguientes características:

- Tienen que ser un instrumento de ahorro voluntario y con libre e inmediato acceso a los recursos ahorrados. La liquidez es crucial. La población ahorra para afrontar emergencias y nuevas oportunidades de inversión que pueden surgir en cualquier momento.
- No pueden estar limitados a aquellos que demanden servicios de préstamo.

²¹ Según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo: la proximidad al hogar era considerada por los pobres más importante “cuando se trataba de tomar decisiones sobre los ahorros que sobre los servicios de crédito” (Almeyda, 1997:51).

- Deben ofrecer seguridad y una devolución real positiva.

La importancia de ofrecer servicios de ahorro reside en los beneficios que estos tienen sobre las instituciones de microcréditos, sobre las microempresas y sobre las economías domésticas.

Los beneficios para las economías domésticas se derivan del fácil acceso a los recursos ahorrados. Como ya se ha comentado, los ingresos de los microempresarios son muy inestables. En unos casos, debido a la estacionalidad de sus negocios, y en otros, por la gran fragilidad de los mismos. La racionalidad económica les llevaría a tratar de ahorrar cuando la microempresa está obteniendo beneficios extraordinarios, para hacer frente a las pérdidas o a cualquier imprevisto que pudiese surgir en el futuro.

Los beneficios sobre las microempresas son indirectos y tienen que ver con el autofinanciamiento. Toda empresa que quiera seguir creciendo o expandirse necesitará realizar inversiones en capital, inversiones que podrán ser financiadas bien a través de nuevos créditos o bien a través de los recursos ahorrados. En primer lugar, sin duda, la financiación vía ahorros, es mucho menos costosa y preferible para cualquier empresa que desee maximizar sus beneficios, a la vía de los créditos. En segundo lugar, si la microempresa no dispusiese de los recursos propios suficientes, tendría que buscar financiación. Sabemos que estas pequeñas empresas no siempre tienen un fácil acceso a nuevos créditos, entre otros motivos, debido a la insuficiencia de los recursos locales disponibles. Pues bien, el aumento de los depósitos institucionales puede significar un incremento en la cantidad de crédito disponible para las pequeñas empresas y a tasas mucho más reducidas que en mercado

informal. Por estos dos motivos, la posibilidad de disponer de una institución segura en la que ahorrar es muy importante para las microempresas.

El principal beneficio para la propia institución reside en que le permite alcanzar la autosuficiencia. Este es el caso actualmente del BRI, institución que ha conseguido, gracias a la movilización de depósitos de ahorro, cubrir completamente sus préstamos. Además, como muestran Hulme y Mosley (1996:56), las instituciones con servicios de ahorro incurren en menores tasas de fraude que las que no disponen de los mismos.

Hasta hace poco, se pensaba que eran pocas las instituciones que daban importancia a la prestación de servicios de ahorro. Sin embargo, los datos obtenidos en el estudio realizado confirman que cada vez un mayor número de instituciones microfinancieras ofrecen este tipo de servicio y poseen el objetivo de buscar la autofuficiencia financiera. Concretamente, más de la mitad de las instituciones que contestaron al cuestionario sí prestaban servicios de ahorro (49 de las 97 instituciones frente a 43 que no los prestaban).

Un aspecto importante a tener en cuenta, es que la introducción de programas con servicios de ahorro implica cambios profundos en las instituciones, convirtiéndose en intermediarios financieros formales, y por lo tanto, teniendo que operar dentro del marco legal que rige a las instituciones financieras del país.

En definitiva, las claves del éxito de estas instituciones financieras

son las siguientes:

1. Conocimiento del mercado. Es necesario disponer de una perspectiva de mercado que conozca las necesidades del grupo de clientes, que comprenda sus preferencias y sus limitaciones, y diseñe productos para satisfacerlas. Que lleve los servicios a los lugares de trabajo de los clientes. Que sea eficiente administrativamente para poder realizar multitud de pequeñas operaciones y seguir de cerca a los clientes.
2. Búsqueda permanente de la viabilidad financiera a largo plazo y de la escala óptima de la institución.
3. Reconocimiento de la importancia de los ahorros, lo que implica, darles cabida en los programas de microfinanzas junto con los servicios de crédito.

Aunque la mayoría de los conceptos y de las características de las instituciones de microfinanzas han sido tomadas tanto de los prestamistas informales como de la práctica bancaria tradicional, las metodologías utilizadas por estas instituciones son distintas a las utilizadas tanto por el sector financiero formal como por el informal. Las diferencias fundamentales son el tamaño de los créditos y su administración. Los microcréditos son un producto financiero especial, con sus propias características.

TIPOLOGÍA DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANCIACIÓN

En el capítulo anterior, se han estudiado las instituciones microfinancieras: sus objetivos y sus principales características. No obstante, no todas las instituciones que trabajan en el campo de los microcréditos son iguales.

En este capítulo, se profundizará en cada uno de los distintos tipos de instituciones que actualmente trabajan ofreciendo servicios microfinancieros a lo largo del mundo. Se describirán los instrumentos financieros utilizados por cada uno, las principales características de los mismos y su contribución particular al mercado microfinanciero local. También se analizarán cuáles son las ventajas comparativas y las limitaciones de cada tipo de institución.

En general, se puede afirmar que aquellos países que disponen de varios tipos de instituciones son capaces de ofrecer, no sólo un mayor volumen de microcréditos, sino también una mayor variedad de productos financieros y unas tasas de interés más competitivas (Almeyda, 1997).

Pues bien, entre las instituciones que trabajan en el campo de los microcréditos podemos diferenciar dos grandes grupos:

Organizaciones No Gubernamentales (ONGs) 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. No obstante, la característica común de todas ellas, es la utilización de los microcréditos como herramienta para hacer accesible el capital a los más desfavorecidos, siempre con el objetivo de reducir los datos globales de pobreza en el mundo (Carpintero, 1999:113).

Instituciones Financieras, dentro de las que a su vez se puede distinguir entre:

- Instituciones Financieras especializadas en Microcréditos
 - Las instituciones que proceden de una ONG, generalmente conocidas como Instituciones Financieras Graduadas.
 - Las cooperativas de crédito.
 - Las instituciones financieras filiales de un banco comercial.
- Los bancos comerciales. Son instituciones financieras que pueden operar en el ámbito de los microcréditos, pero que no están especializadas en ellos. Los microcréditos no son el tipo de operaciones en los que la banca basa su negocio.

En el primer capítulo, se estudiaron los principales motivos por los que los bancos comerciales no estaban dispuestos a prestar dinero a los sectores más pobres de la sociedad. También se analizaron las causas de la resistencia de las personas, con escasos recursos, a solicitar préstamos en las instituciones financieras formales. Ahora bien, desde hace unos años, el sector de la banca comercial está cada vez más interesado en el tema de los microcréditos²². Ni los

²² Un trabajo muy interesante que estudia en profundidad este tema es el de

prestatarios informales, ni las organizaciones especializadas son capaces de cubrir la ingente necesidad de recursos que los más desfavorecidos de la sociedad demandan. Este exceso de demanda, abre un atractivo nicho de mercado para las instituciones bancarias formales.

A continuación, se profundizará en cada uno de estos tipos de instituciones. Veremos cómo funcionan, cuáles son sus características y cuáles son las principales ventajas e inconvenientes que cada una de ellas encuentra a la hora de prestar este tipo de servicios microfinancieros a los sectores más pobres de la sociedad.

Por último, se presentará un cuadro en que se clasificarán por tipo de institución cada una de las principales instituciones de microfinanzas que actualmente existen en el mundo.

4.1. ORGANIZACIONES NO GUBERNAMENTALES

4.1.1. Concepto

Las organizaciones no gubernamentales han sido definidas de muy distintas maneras. Veamos a continuación algunas de las definiciones más conocidas y completas.

Para el Banco Mundial, las ONGs son *“Organizaciones privadas que persiguen actividades para aliviar el sufrimiento, promover los intereses de los pobres, proteger el medio ambiente, brindar servicios*

Baydas, Graham y Valenzuela, 1997. Véase también: Almeyda, G. (1997, capítulo tercero).

sociales básicos o realizar actividades de desarrollo de la comunidad” (Williams, 1990:31).

Según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico las ONGs son *“Organizaciones fundadas y gobernadas por un grupo de ciudadanos privados con un declarado propósito filantrópico, y sostenida por contribuciones individuales privadas” (OCDE, 1988:14).*

Una de las definiciones más completas que se puede encontrar, es la de Leopoldo Zavala, según el cual, *“Las ONGs son organizaciones de carácter social, independientes y autónomas, jurídicamente fundadas y que actúan sin finalidad de lucro. Su acción se orienta hacia la Cooperación al Desarrollo y hacia la búsqueda de acuerdos de ayudas entre Gobiernos con el objetivo de provocar la solidaridad y promover el desarrollo en los pueblos y sociedades del Tercer Mundo ... Su acción busca la canalización de recursos públicos y privados para llevar a cabo proyectos de desarrollo autónomos en los países subdesarrollados ... Esta acción sobre el terreno se complementa con las actividades de sensibilización y educación para el desarrollo y con las actividades de lobby o presión política ante los gobiernos y los organismos” (Zavala, 1994)²³.*

Según Parra (1994) *“Son formas organizativas de la sociedad civil que actúan como agentes sociales capaces de promover y contribuir a la consolidación de estructuras democráticas de organización y participación social y económica de la base misma de la sociedad, que aseguren la*

²³ Citado por Gutiérrez Solsona, F. (1996): “Análisis de la cooperación española (excluidos los créditos FAD)”, en Martínez González-Tablas, A. (Coord.), Visión global de la cooperación para el desarrollo, Icaria Editorial, Barcelona, pp: 353-354.

elevación progresiva del bienestar y calidad de vida de los sectores menos favorecidos”.

Otros autores hablan de las ONGs como aquel sector que cumple todas aquellas funciones que el Estado ha dejado de cumplir, pero que son socialmente necesarias (Castro, 1993).

4.1.2. Características

Sintetizando las definiciones anteriores, las organizaciones no gubernamentales 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 generan ni distribuyen beneficios, pero si pueden realizar transacciones comerciales. Desde el punto de vista financiero, las ONGs pueden conceder préstamos a sus beneficiarios como cualquier particular, pero no pueden captar recursos del público con el fin de prestarlos. Las organizaciones no gubernamentales están basadas fundamentalmente en donaciones, y por este motivo, toda ONG deberá ser responsable ante sus donantes.

Para formar una ONG se necesita reunir una Asamblea de Socios que paguen una cuota social y redactar unos estatutos que deberán ser aprobados por la Asamblea y por las autoridades de donde se encuentre la sede de la organización.

Durante las décadas de los ochenta y los noventa, ha aumentado muy rápidamente el número de ONGs que trabajan en el campo de las microfinanzas gestionando carteras de microcréditos. Estas organizaciones son tan variadas que es difícil tipificarlas. No obstante, aunque se pueden clasificar siguiendo diversos criterios, quizá el más usual sea clasificarlas según las motivaciones que aglutinan a sus miembros (IEPALA, 1992), pudiéndose así distinguir entre:

- ONGs religiosas, promovidas desde una visión o con unos intereses religiosos. Estas organizaciones creadas por instituciones religiosas de diversas denominaciones, son las mayores en número y en volumen de recursos transferidos.
- ONGs político-sindicales, creadas a instancia de partidos políticos, sindicatos u otro tipo de grupos relacionados con el poder político. Estas organizaciones están vinculadas a los intereses de los gobiernos con la intención de captar la ayuda internacional.
- ONGs vinculadas a instituciones internacionales.

4.1.3. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera

Como todas las instituciones que gestionan carteras de microcréditos, las ONGs poseen aspectos muy positivos en la prestación

de este tipo de servicios, pero también tienen sus limitaciones. Veamos a continuación cuáles son sus principales ventajas y debilidades:

- El primer aspecto que las defiende como instituciones adecuadas para la prestación de los microcréditos, es el hecho de que fueron precisamente ellas las que desarrollaron e implantaron las metodologías más exitosas y que hoy están funcionando en todas las partes del mundo.
- En segundo lugar, dado que su principal objetivo es el desarrollo económico y social de las comunidades en las que trabajan, se trata de organizaciones que están muy cerca de la comunidad, que conocen personalmente a la población. Estos elementos permiten a las ONGs realizar un seguimiento muy estrecho del crédito, seguimiento que es la clave de la recuperación donde no existen garantías (Christen y Wright, 1993). Además, esa facilidad de acceso a los sectores más desfavorecidos tiene ventajas adicionales. En primer lugar, sus proyectos responden mejor a las verdaderas necesidades de la población a la que van dirigidos, y en segundo lugar, sus acciones tienen una repercusión inmediata, dada la inexistencia de intermediarios burocráticos.
- En tercer lugar, una de las características de las ONGs, es que sus carteras se invierten fundamentalmente en los préstamos más pequeños. Las ONGs suelen ser las instituciones más dispuestas a prestar cantidades muy reducidas de dinero, por lo que juegan un papel muy importante en la prestación de este tipo de servicios al alcance de los más pobres.

- Las ONGs, al no estar sometidas a la autoridad financiera nacional, van a poder operar en un ambiente de mercado financiero muy flexible. No están sometidas a los topes reguladores sobre tipos de interés, ni a elevados requisitos sobre el coeficiente de caja, ni a muchos otros controles políticos a los que sí están sometidas las instituciones bancarias.
- Otro aspecto positivo, es la especialización de las ONGs en los sectores más necesitados de la sociedad. Es decir, las ONGs prestan servicios financieros estrictamente al sector informal y a los más pobres, mientras que el resto de las instituciones también ofrecen sus servicios a otro tipo de clientes.

En cuanto a sus principales debilidades, podemos señalar las siguientes:

- En primer lugar, un gran número de ONGs no poseen como objetivo fundamental el crecimiento. Esto les lleva a no buscar activamente la autosuficiencia financiera, motivo por el cual, muchas ONGs no operan con tasas de interés que cubran todos los costes derivados de la prestación de servicios microfinancieros (Mezzera, 1993a). En general, se puede afirmar que las ONGs han demostrado una reducida capacidad administrativa para aumentar su cobertura de mercado²⁴. Esto se debe a la historia y a la evolución sufrida por este tipo de organizaciones. Históricamente, las ONGs han otorgado servicios financieros a los más desfavorecidos, con los objetivos de apoyo social y desarrollo comunitario, sin importar la recuperación de los recursos prestados. Siempre han dependido de fondos externos y

²⁴ Según un estudio del Banco Interamericano de Desarrollo (1994), las ONGs no son eficientes operativamente, debido a los elevados costes en los que incurren al llevar a cabo su trabajo en el campo de los microcréditos.

de las donaciones de los socios. Ha sido hace muy poco, cuando se ha empezado a destacar la importancia de que toda institución, que quiera ser eficiente en la concesión de este tipo de servicios, debe buscar la autosuficiencia financiera. Antes de esto, una ONG nunca hubiera buscado los objetivos de una institución financiera.

Actualmente, todavía muchas ONGs necesitan cambiar su visión, su forma de organizarse, la manera de financiar sus operaciones y mejorar la calidad de su personal. Las organizaciones que hoy han llegado a alcanzar la etapa de expansión y han conseguido un elevado grado de autosuficiencia, son aquellas que han incorporado en su plantilla personal con experiencia bancaria, que han adaptado sus metodologías de trabajo y que han utilizado sistemas de capacitación y perfeccionamiento del personal (Christen y Wright, 1993).

- Quizá la principal crítica que se le hace a los programas puestos en marcha por este tipo de organizaciones, es que son meramente asistenciales. Que sólo sirven para reducir los datos globales de la pobreza. Según el Informe de Desarrollo Humano del PNUD de 1993 “las personas ayudadas por estos proyectos con éxito, siguen siendo pobres. En general, las intervenciones de las ONGs no ayudan a la gente a escapar de la pobreza estructural, pero sí alivian algunas de las peores formas de pobreza” (PNUD, 1993:107).
- Una tercera limitación que se observa en muchas ONGs, es la ausencia de una estructura de propiedad claramente definida. El resultado de esta ausencia es incertidumbre y falta de estabilidad, tanto a la hora de gestionar la institución en el corto plazo, como a la hora de establecer las estrategias a largo plazo (Carpintero, 1998:75).

- Otra de las debilidades más importantes de las ONGs, es su limitación en la captación de los ahorros. Las ONGs no están capacitadas para prestar servicios de ahorro, lo que les impide tener acceso a una de las principales fuentes de recursos. La consecuencia de esta importante limitación, es que dentro del mundo de las microfinanzas, entre todas las instituciones que pueden solucionar el problema del acceso al crédito, las ONGs son menos preparadas.

Dado el gran volumen de demanda insatisfecha de recursos financieros por parte de los sectores más pobres de la sociedad, y la reducida oferta disponible que existe para dichas poblaciones, las soluciones de futuro pasan por asegurar fuentes estables y permanentes de recursos, o lo que es lo mismo, asegurar el acceso a los ahorros del público. Siguiendo las palabras de Mezzera (1993b), el único modo de hacerlo será creando instituciones financieras legalmente capacitadas para prestar servicios de depósito.

En base a esta realidad, durante la década de los noventa, un gran número de ONGs ha evolucionado hacia el establecimiento de relaciones con instituciones bancarias, y más aún, hacia su transformación en instituciones financieras totalmente reguladas por las autoridades bancarias. Pasemos, a continuación, a estudiar este nuevo tipo de instituciones.

4.2. INSTITUCIONES FINANCIERAS GRADUADAS

4.2.1. Concepto y características generales

Como se acaba de comentar, se conoce por tal, a aquellas organizaciones no gubernamentales que, con el objetivo de conseguir la autosuficiencia, han iniciado el proceso de transformación para constituirse en una institución financiera formal.

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 pasar a buscar los recursos necesarios para la expansión planeada. Es en este momento, cuando las ONGs 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.

A nivel estructural, estas instituciones deberán experimentar una serie de cambios. Concretamente, deberán organizarse para ofrecer tanto

servicios de préstamo como de ahorro (captación de depósitos). Por regla general, las ONGs disponen de un gran departamento de operaciones, encargado, entre otras funciones, de proporcionar los microcréditos, y un departamento financiero mucho más reducido, para supervisar el uso correcto de los recursos, procedentes en su mayor parte de donaciones y de préstamos blandos (Rhyne y Otero, 1998). Pues bien, esta transformación va a suponer cambios en ambos departamentos - fundamentalmente en el financiero- los cuales deberán ampliarse para dar cabida a las nuevas operaciones. Habrá cambios en la composición del personal administrativo, que se deberá modificar para incluir las operaciones de intermediación financiera. Se deberá contratar personal administrativo con sólidos conocimientos financieros, y se deberá invertir en la capacitación del personal antiguo de la organización y también en nuevos sistemas informáticos. Como resultado de todos estos cambios, variará al alza la estructura salarial de la institución.

Actualmente, existen cada vez más ejemplos de organizaciones no gubernamentales que, de forma exitosa, se están transformando en instituciones financieras formales²⁵. Por supuesto, también existen casos de ONGs graduadas que han sufrido una evolución muy negativa. Uno de los más conocidos es el de Corposol en Colombia. Tras unos años de mucho crecimiento, en 1996 se declaró en quiebra. Actuar, la ONG original, fue creada en 1988. Con el paso del tiempo, Actuar fue abriendo filiales especializadas cada una de ellas en diversas ocupaciones. El conjunto de todas ellas se conoció con el nombre de Gruposol, constituido por: Corposol, que tenía la responsabilidad de prestar asistencia técnica, Finansol, creada en 1993, cuando los responsables de Actuar decidieron comprar una compañía financiera comercial a la cual

²⁵ Para estudiar con más detalle el proceso de transformación de algunas de

traspasaron la cartera de préstamos que hasta esos momentos Corposol había administrado, Mercasol, Constructol y Soluciones Urbanas (Almeyda, 1997:129).

Pasemos a continuación a analizar cuáles son las principales ventajas y los mayores inconvenientes que este tipo de instituciones encuentra a la hora de realizar su función de prestación de servicios microfinancieros.

4.2.2. Ventajas e inconvenientes de su labor microfinanciera

La principal ventaja que tiene este proceso de transformación es el gran incremento que se produce en las posibilidades de crecimiento de estas instituciones. Al estar reguladas oficialmente, ya pueden acceder a los mercados financieros y a los ahorros del público para así captar sus pasivos.

En cuanto a los inconvenientes, dado que estas instituciones pasan a estar reguladas por las autoridades del país correspondiente, se encuentran sometidas a unos niveles de exigencia en cuanto a coeficientes de reservas, provisión para incontables, y otros, muy superiores a cuando eran simplemente ONGs. Desde el momento en que estas instituciones comienzan a captar recursos a través de los depósitos, deberán cumplir todas las regulaciones oficiales, las cuales están diseñadas para proteger y mantener la estabilidad del sistema financiero nacional.

estas organizaciones, véase: Carpintero (1999:103-124).

En segundo lugar, según cómo sea la estructura de propiedad y qué valores tengan los accionistas, se puede poner en riesgo el carácter social con el que fueron creadas las ONGs. Un importante reto para estas organizaciones, es mantener la dualidad de propósitos y no permitir que el objetivo de eficiencia financiera supere al objetivo social, ni viceversa.

Las organizaciones no gubernamentales que consiguen ampliar sus programas de microcréditos, a cada vez un mayor número de clientes, buscando su desarrollo social, y que al mismo tiempo, utilizan los principios financieros para la prestación de estos servicios, son las llamadas instituciones de microfinanzas especializadas.

4.3. COOPERATIVAS DE AHORRO Y CRÉDITO (Credit Unions)

Las cooperativas de crédito aparecieron en la década de los cincuenta en los países en desarrollo, y son un gran ejemplo de cómo el esfuerzo colectivo, por parte de un sector desfavorecido de la sociedad, se moviliza para acceder a unos servicios financieros que no pueden ser adquiridos a través de ningún otro agente (Carpintero, 1998).

Según las estadísticas oficiales del World Council of Credit Unions (WOCCU, 2000), las cooperativas de crédito representan una de las fuentes más importantes de financiación para los microempresarios en los países en desarrollo. Actualmente, se estima que éstas alcanzan los 100 millones de clientes en todo el mundo.

4.3.1. Concepto y características

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, 1999:328).

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

1. 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.
2. 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.

La Asamblea General, formada por todos los socios de la cooperativa, es el órgano supremo de gobierno y decisión. Por lo tanto, la dirección del diseño de políticas proviene sus propios miembros.

Los principales servicios ofrecidos por estas instituciones son los depósitos de ahorro y el crédito a corto plazo.

4.3.2. Aspectos positivos y negativos en su labor microfinanciera

En cuanto a los aspectos más positivos se pueden resaltar los siguientes:

- 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. Además, utilizan estos ahorros como garantía. La práctica ha demostrado que “aquellos miembros que ahorran regular y consistentemente, pueden pagar sus préstamos de la misma manera” (Almeyda, 1997:59). Otra de las ventajas de que los fondos ofrecidos estén financiados completamente por los ahorros de los miembros de la cooperativa, es que demuestra cómo es posible financiar el desarrollo de comunidades locales a través del capital autogenerado.
- Realizan una importante función, al asegurar que los recursos destinados a los préstamos permanezcan en la propia comunidad que moviliza esos fondos.
- Gracias a su ubicación dentro de las comunidades y gracias a que son parte de la comunidad a la que pertenecen sus clientes, las cooperativas de crédito trabajan muy cerca de los clientes y disponen de una información muy precisa sobre los mismos y sobre sus necesidades de financiación. Además, este tipo de instituciones

proporcionan a sus clientes un conjunto de servicios básicos a los que nunca tendrían acceso ni en el sector formal ni en el informal, y que son muy valiosos para ellos.

- En las cooperativas de ahorro y crédito, la elección de los miembros viene determinada por ciertos vínculos comunes, lo que reduce los riesgos del crédito y crea presiones entre los socios de la cooperativa para que los prestatarios cumplan con las obligaciones del pago de los préstamos. Históricamente, han existido dos tipos de vínculos para la formación de una cooperativa: el empleo, donde sólo es posible elegir como miembro a empleados de una determinada empresa, o el área geográfica, donde sólo pertenecerán a la cooperativa los miembros de una determinada localidad (Magill, 1998).
- Otro elemento muy positivo, es que cooperan y se ayudan entre ellas. Esta cooperación es la que ha permitido alcanzar las actuales dimensiones de este sector.

En cuanto a las principales limitaciones a las que se enfrentan las cooperativas de crédito y ahorro en el mundo en desarrollo, destacan las siguientes:

- En primer lugar, tienden a ser muy pequeñas. Si a esto añadimos que cobran unos tipos de interés por debajo de los del mercado y que ofrecen unos rendimientos muy elevados por los ahorros de sus miembros, podemos entender la dificultad que normalmente estas instituciones tienen a la hora de generar nuevo capital y de satisfacer todas las demandas de sus miembros. Generalmente, la demanda de préstamos suele exceder al suministro de ahorros, creando graves

problemas de liquidez para la mayoría de las cooperativas de crédito (Magill, 1998). Por todos estos motivos, el racionamiento del crédito suele ser una práctica muy común en las cooperativas.

- Otra limitación importante, es que suelen ser muy tradicionales en la forma de operar y muy conservadoras a la hora de buscar financiación, es decir, no poseen una estrategia orientada al crecimiento.

4.4. BANCOS COMERCIALES

Como ya se ha comentado en la introducción de este capítulo, cada vez un mayor número de bancos comerciales están comenzando a interesarse por el mundo de las microfinanzas. Veamos a continuación el concepto y las características de éstos.

4.4.1. Concepto y características

Según la Ley Española de Ordenación Bancaria de 1946, la banca está formada por “aquellas personas naturales o jurídicas que, con habitualidad y ánimo de lucro, reciben del público, en forma de depósito irregular o en otras análogas, fondos que aplican por cuenta propia a operaciones activas de crédito y a otras inversiones, con arreglo a las leyes y a los usos mercantiles, prestando además por regla general a su clientela servicios de giro, transferencia, custodia y otros” (Calvo, 1999: 255). Por lo tanto, se trata de aquellas instituciones financieras formales que, poseen ánimo de lucro, y cuya función principal es la de captar, en

moneda legal, recursos del público, para prestarlos a su vez a aquellos agentes económicos que pudieran necesitarlos.

Una característica muy especial de los intermediarios financieros bancarios, es que parte de sus recursos -billetes y depósitos a la vista- son pasivos monetarios, dinero, aquello que se considera como un medio de pago o de cambio generalmente aceptado por todo el mundo. Por lo tanto, son instituciones capaces de aumentar la oferta monetaria del país, de generar recursos financieros. A través del proceso del multiplicador monetario pueden aumentar la cantidad de dinero bancario existente en el sistema. Esto hace que los bancos comerciales, no sean únicamente meros intermediarios financieros (Calvo, 1999).

Un dato a tener en cuenta, es que aunque los recursos destinados por los bancos comerciales al sector de las microfinanzas sean muy pequeños dentro de sus propias carteras, sin embargo, en términos absolutos, su volumen es comparable a los recursos para microcréditos ofrecidos por las ONGs y por las cooperativas de crédito (Almeyda, 1997).

4.4.2. Aspectos positivos y negativos de su labor microfinanciera

Dadas sus características, los bancos comerciales, al igual que el resto de instituciones que trabajan ofreciendo carteras de microcréditos, poseen ventajas e inconvenientes en la prestación de este tipo de servicios. A continuación, siguiendo las palabras de Baydas, Graham y Valenzuela (1997) serán analizados. Comencemos por las ventajas:

- En primer lugar y una de las ventajas más importantes, es que no dependen de los donativos, ya que cuentan con sus propias fuentes de financiación. La mayoría de los bancos que están trabajando con carteras de microcréditos, están financiando los programas con sus propios recursos de depósitos o de su capital accionario, un ejemplo de ello, es el caso del banco Wiese, en Perú.
- Los bancos son las instituciones que pueden ofrecer la mayor cantidad y variedad de servicios financieros, concretamente, cuentas corrientes, libretas de ahorro, certificados de depósito, cambio de divisas, transferencias, préstamos, tarjetas de créditos y otros (Christen y Wright, 1993). Esto significa, que si este tipo de instituciones continúa introduciéndose en este mercado, las poblaciones más desfavorecidas podrán tener acceso a un mayor número de servicios financieros.
- Se trata de instituciones reguladas, con estructuras de propiedad bien definidas y que cuentan con todos los controles internos y administrativos necesarios como para asegurar una administración prudente. Además, los bancos tienen experiencia en el desarrollo de instituciones financieramente autosuficientes y poseen personal muy cualificado.
- Añadido a lo anterior, los bancos tienen historiales de ahorro y créditos más largos que otras instituciones, lo que les facilita medir su capacidad de endeudamiento y el riesgo del crédito (Almeyda, 1997). Por otro lado, dado que realizan una gran variedad de operaciones financieras, para ellos es más fácil reducir el riesgo mediante la diversificación de su cartera.

- Los bancos disponen de una red de sucursales, lo que facilita la expansión de los programas.

En cuanto a los elementos más negativos con los que los bancos comerciales deben luchar si quieren llegar a las poblaciones de escasos recursos, debemos destacar:

- En primer lugar, la metodología financiera utilizada, que no es la más adecuada para la prestación de los servicios microfinancieros. Esto es especialmente cierto en los grandes bancos, donde la misma es demasiado pesada, lenta y formal, lo que hace muy difícil que este tipo de instituciones pueda tener éxito en la prestación de estos servicios. No obstante, muchos de los bancos que se están introduciendo en este nicho de mercado, se han dado cuenta, de que para ser competitivos, deben desarrollar productos, tecnologías y, sobre todo, estructuras institucionales que tomen en cuenta las características del sector para el que estos servicios están destinados. Deben aprender a utilizar las técnicas usadas por el sector financiero informal para reducir costes y controlar riesgos. Actualmente, los grandes bancos que han tenido éxito en el sector de los microcréditos, han sido aquellos que han separado radicalmente los programas de micropréstamo del resto de su actividad bancaria. Entre ellos podemos destacar el BRI, el banco Wiese, el banco de Desarrollo y el banco de Nova Scotia.
- Una segunda debilidad muy importante de la banca comercial, es su reducido nivel de compromiso con las microfinanzas. Por lo general, suele ser un compromiso muy frágil y que normalmente depende de uno o varios miembros de la junta directiva, que cuando falta pone en

serio peligro estos servicios. Los programas microfinancieros son muy diferentes de las operaciones bancarias convencionales, y muchas veces, los trabajadores del banco no valoran este tipo de operaciones. Generalmente, la forma en la que un banquero prospera profesionalmente, es realizando grandes operaciones y no multitud de pequeñas transacciones. Por ello, las microfinanzas son entendidas como actividades de segunda categoría. Solamente cuando los más altos directivos del banco están firmemente comprometidos con los microcréditos, éstos recibirán los recursos humanos y financieros suficientes como para desarrollarse (Baydas, Graham y Valenzuela, 1997).

Según los resultados obtenidos en nuestro estudio, es fácil comprobar que el nivel de compromiso de los bancos comerciales con las microfinanzas es muy inferior al de las ONGs y al de las instituciones financieras graduadas (véase cuadro 4.1.). No obstante, estos resultados no son tan concluyentes como cabría esperar. Esto es debido, a que en la muestra sólo hay 6 bancos, y en segundo lugar, uno de ellos, el banco Rakyat de Indonesia, se dedica exclusivamente a las microfinanzas, lo cual no es lo más usual en el caso de los bancos comerciales. Por estos dos motivos, estos resultados hay que tomarlos con cautela.

En contraste con la actitud de los bancos comerciales, en el cuadro 4.1. se puede observar que la gran mayoría de las ONGs estudiadas dedicaban casi todos sus recursos a la prestación de microcréditos. En las instituciones financieras graduadas ocurría igual, el 81% de las mismas utilizaban el 100% de sus recursos para este tipo de servicios. Tanto en un caso como en el otro, se puede afirmar

con un grado de confianza del 98%, que existe dependencia entre los dos criterios de clasificación establecidos (ser ONG o no serlo y destinar o no el 100% de la cartera a la labor microfinanciera; y ser institución financiera graduada o no y dedicar o no el 100% a la prestación de microcréditos) ²⁶.

Cuadro 4.1,

Proporción que representan los microcréditos en la cartera global según el tipo de institución

	Porcentaje de la cartera global										
	El 100%		Entre el 75% y el 100%		Entre el 50% y el 75%		Entre el 25% y el 50%		Menos del 25%		Total
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
ONG	34	75,56	7	15,56	4	8,89	0	0,00	0	0,00	45
Institución Financiera Graduada	22	81,48	3	11,11	0	0,00	1	3,70	1	3,70	27
Cooperativa de Crédito	1	6,67	2	13,33	5	33,33	3	20,00	4	26,67	15
Banco comercial	1	16,67	2	33,33	0	0,00	1	16,67	2	33,33	6
Falta de respuesta											4

²⁶ Para poder hacer tal afirmación se realizaron dos contrastes de hipótesis utilizando un test de independencia. En el Anexo VI se describe este método estadístico y se detallan todos los pasos seguidos hasta la obtención de los resultados:

En el primer contraste, $I_{ii} = 6.46 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$

En cuanto a las cooperativas de crédito, como ya se ha estudiado, son instituciones que no se dedican exclusivamente a la prestación de microcréditos, sino que también utilizan sus recursos para ofrecer otro tipo de servicios a sus miembros. Por ello (cuadro 4.1.), en la mayoría de las cooperativas estudiadas los microcréditos representaban menos del 50% del total de su cartera, y tan sólo en una de ellas eran del 100%.

- Si bien es cierto que los bancos poseen personal muy cualificado, también es cierto, que los programas de microcréditos son *radicalmente diferentes de las operaciones de crédito habituales de la banca tradicional*, por lo que los bancos, necesitarán capacitar al personal que tienen o contratar personal especializado en microfinanzas.
- Los bancos tradicionalmente han tratado de vender la imagen de ser instituciones al servicio de la clase más poderosa en términos económicos. Así, cuando hoy un banco trata de dedicarse a las microfinanzas, tendrá que luchar con la imagen adquirida durante tantos años. Las personas de ingresos bajos entienden que los bancos son inaccesibles y mantienen un trato despreciativo hacia los más desfavorecidos, por lo que en muchos casos poseen un gran recelo en acercarse a un banco para solicitar servicios financieros (Christen y Wright, 1993). Una de las claves del éxito de programa Unit Desa del BRI, es precisamente la imagen proyectada hacia los sectores más desfavorecidos. Una imagen accesible y dispuesta a prestar servicios a los más pobres. Una imagen conseguida gracias a ciertos elementos: ubicación adecuada de las sucursales, oferta de

En el segundo contraste, $I_u = 5.917 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$

cuentas de ahorro con liquidez inmedia y bajos saldos mínimos, tasas de interés positivas y reales, formularios administrativos simples y procedimientos sencillos, y un trato amable hacia los clientes más desfavorecidos.

- Además, aunque es cierto que los bancos disponen de importantes redes de sucursales articuladas por el territorio, ninguna de estas suele estar localizada cerca de las poblaciones objeto de los microcréditos. Por este motivo, se hace muy necesario que los bancos comerciales amplíen el número de sucursales accesibles para los más pobres. Dichas agencias ubicadas en zonas muy marginales deberán de aprender a funcionar descentralizadamente, realizando con toda autonomía todo tipo de operaciones.
- Otra importante limitación que deben afrontar los bancos, es el elevado nivel de supervisión y regulación al que se les somete. Nivel, que en muchos casos, pone en serio peligro la oferta de servicios microfinancieros. Un ejemplo muy preciso, son los altísimos coeficientes de caja requeridos sobre depósitos, lo que sin lugar a dudas, influye muy negativamente en el número y volumen de micropréstamos concedidos por dichos bancos. Otro ejemplo, son los requerimientos en cuanto a la presentación de informes. Los bancos deben enviar informes precisos y detallados de sus operaciones a las autoridades de regulación y supervisión bancaria. Estos requerimientos se concibieron para instituciones bancarias con menor cantidad de transacciones. Dado que los programas microfinancieros atienden a miles de pequeños créditos, estos informes son costosísimos en términos de tiempo y de recursos humanos y no son nada prácticos.

Quizá debamos terminar este apartado recordando que, si bien es cierto que la liberalización financiera de finales de los ochenta redujo grandemente los topes reguladores que pesan sobre los intermediarios financieros bancarios, no obstante, éstos siguen existiendo y siguen reduciendo los márgenes de beneficios de los bancos, lo cual a su vez, desmotiva cualquier iniciativa microfinanciera.

Dentro de este tipo de instituciones, un caso especial a tener en cuenta, son aquellas filiales de un banco comercial que se encuentran especializadas en microcréditos. A continuación, se analizan este tipo de instituciones.

4.5. INSTITUCIONES FINANCIERAS FILIALES DE UN BANCO COMERCIAL

Las filiales de los bancos comerciales que se especializan en microfinanzas, son otro de los tipos de instituciones financieras que actualmente trabajan en el campo de los microcréditos.

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.

Una vez analizados los distintos tipos de instituciones que trabajan con microcréditos y los aspectos más positivos y más negativos de cada una de ellas, antes de pasar al último apartado, a continuación se van a mostrar algunos de los resultados que se obtuvieron del cuestionario. Concretamente, se destacan dos aspectos tratados a lo largo de este capítulo: los tipos de interés aplicados y los servicios de ahorro ofrecidos por cada tipo de institución.

En términos generales, los resultados de la encuesta confirman todas las afirmaciones que sobre estos dos aspectos se han realizado a lo largo del capítulo.

En primer lugar, en cuanto a las tasas de interés, éstas varían de manera significativa entre unas instituciones y otras, reflejando las características propias de cada tipo de institución. Como se puede observar en el cuadro 4.2., la gran mayoría de las ONGs y de las instituciones financieras graduadas cobraban en sus operaciones de microcrédito unos tipos superiores a los cobrados por las cooperativas de crédito. En cuanto a los bancos comerciales, como también era de

esperar, aplicaban tasas iguales o superiores a las del mercado.

Quadro 4.2

Tipo de interés por tipo de institución

	Igual al tipo de interés de mercado		Superior al tipo de interés de mercado		Inferior al tipo de interés de mercado		Total
	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
ONG	15	33,33	24	53,33	6	13,33	45
Institución Financiera Graduada	2	7,41	20	74,07	5	18,52	27
Cooperativa de Crédito	4	26,67	3	20,00	8	53,33	15
Filial de banco comercial	0	0,00	0	0,00	0	0,00	0
Banco comercial	2	33,33	4	66,67	0	0,00	6
Falta de respuesta							4

En segundo lugar, en cuanto a los servicios de ahorro ofrecidos, los datos del cuadro 4.3. confirman que mientras que todos los bancos prestaban este tipo de servicios y la gran mayoría de las cooperativas de crédito y las instituciones financieras graduadas también lo hacían, las ONGs, por no encontrarse reguladas oficialmente, por lo general, no los ofrecían.

Cuadro 4.3.

Prestación de servicios de ahorro

	Nº de instituciones	Porcentajes
Si prestan servicios de ahorro	49	100,00
ONG	7	14,29
Institución Financiera Graduada	23	46,94
Cooperativa de Crédito	13	26,53
Filial de banco comercial	0	0,00
Banco comercial	6	12,24
No prestan servicios de ahorro	43	100,00
ONG	38	88,37
Institución Financiera Graduada	4	9,30
Cooperativa de Crédito	1	2,33
Filial de banco comercial	0	0,00
Banco comercial	0	0,00
Falta de respuesta	5	
Total de instituciones	97	

4.6. CLASIFICACIÓN POR TIPO DE INSTITUCIÓN

Para terminar este capítulo, a continuación se presenta un listado en el que se clasifican por tipo de institución un elevado número de organizaciones, casi todas a las que se envió el cuestionario en el trabajo de campo que se realizó para conocer el panorama más actualizado del mundo de las microfinanzas. Como se puede observar, en la tabla sólo aparece el nombre, el país de pertenencia y el tipo de institución de que se trata.

TABLA 4.1. Clasificación por tipo de institución

AFRICA

País	Institución	Tipo de Institución
Benin	Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin (FECECAM)	Banco Rural
Botswana	WFHB (Women's Finance House of Botswana)	ONG
Burkina Faso	ADESSI	
Burkina Faso	ADRK (Association de Développement de Région Kaya)	ONG
Burkina Faso	Association Burkinabé pour la Survie de l'Enfance ABSE	ONG
Burkina Faso	Association Vive le Paysan	ONG
Burkina Faso	Banques traditionnelles d'épargne et de crédit – BTEC	Cooperativa de Crédito
Burkina Faso	Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées de la Sissili	Institución Financiera Graduada
Burkina Faso	Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du Soum	ONG
Burkina Faso	Cellule d'épargne, de crédit et de commercialisation de Manga – CECC	Cooperativa de Crédito
Burkina Faso	FAARF (Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes)	Institución Financiera Graduada
Burkina Faso	Projet de Promotion du Petit Crédit Rural – PPPCR	Institución Financiera Graduada
Burkina Faso	RCPB (Réseau des Caisse Populaires du Burkina Faso)	Cooperativa de Crédito
Burkina Faso	UCECB (Union des Coopératives d'Épargne et de Crédit Burkinabé)	Cooperativa de Crédito
Burundi	Association Pour la Promotion Economique de la Femme (APEF)	ONG

Camerún	Association pour le Soutien et L-appui à la Femme Entrepreneur – ASAFE	ONG
Camerún	CamCCUL (Cameroon Cooperative Credit Union League)	Cooperativa de Crédito
Egipto	Alexandria Businessmen's Association	ONG
Egipto	Community Initiated Development (CARE)	ONG
Egipto	National Bank for Development	Banco Comercial
Gambia	GWFA (Gambia Women's Finance Association)	ONG
Ghana	Citi Savings and Loans	Institución Financiera Graduada
Ghana	CUA (Ghana Cooperative Credit Union Association)	Cooperativa de Crédito
Ghana	WWB/Ghana Savings and Loans Company, Ltd.	Institución Financiera Graduada
Kenia	Kenya Rural Enterprise Programme K – REP	Banco Comercial
Kenia	Kenya Women's Finance Trust (WWB)	ONG
Kenia	KUSSCO (Kenya Union of Savings & Credit Cooperatives)	Cooperativa de Crédito
Kenia	National Bank of Kenya	Banco Comercial
Kenia	PRIDE Africa	ONG
Lesotho	LCCUL (Lesotho Coop CU League)	Cooperativa de Crédito
Malawi	MUSSCO (Malawi Union of Savings & Credit Cooperatives)	Cooperativa de Crédito
Malawi	WWBMA (Women's World Banking Malawi)	ONG
Mali	Kafo Jiginew	ONG
Mali	Réseau des caisses d'épargne et de crédit du Mali – Nyesigiso	ONG
Mozambique	Banco Popular de Desenvolvimento	Banco comercial

Mozambique	General Union of Co-op	Cooperativa de Crédito
Namibia	NACUL (Namibia Credit Union League)	Cooperativa de Crédito
Nigeria	NACCUN (Cooperative Credit Unions of Nigeria)	Cooperativa de Crédito
Ruanda	DUTERIMBERE (WWB)	Institución Financiera Graduada
Senegal	ACEP	Cooperativa de Crédito
senegal	Femme Développement Entreprise en Afrique FDEA	Institución Financiera Graduada
Senegal	SOSEGAF (La Societé Senegalaise de Garanti d'Assistance et de Credit) (WWB)	ONG
Sierra Leona	NASCCLOS (National Savings and Credit Cooperative League of Sierra Leone)	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Alrode SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Anchor Tshiya SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	CAMESCCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Campus SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	CME SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	CTCB SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Get Ahead Foundation	ONG
Sudáfrica	Itireleng SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	SACCOL (Savings and Credit Cooperative League of South Africa)	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Saveline SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Standard Bank of South Africa	Banco comercial
Sudáfrica	Umanyano SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Unilever Worker Credit Union	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	UWC SACCO	Cooperativa de Crédito
Sudáfrica	Women's Development Banking	
Tanzania	Christian reformed world relief committee. CRWRC	ONG
Tanzania	PRIDE	ONG

Tanzania	SCCULT (Savings and Credit Cooperative League of Tanzania)	Cooperativa de Crédito
Tunez	Fédération de Tunis de solidarité sociale FTSS	ONG
Uganda	Centenary (CERUDEB)	Banco comercial privado
Uganda	FINCA	ONG
Uganda	PRIDE	ONG
Uganda	UCSCU (Uganda Cooperative Savings & Credit Union)	Cooperativa de Crédito
Uganda	UWFCT (Uganda Women's Finance and Credit Trust)	ONG
Zaire	UCCEC (Union des Coopératives Centrales d'Epargne et de Crédit au Zaire)	Cooperativa de Crédito
Zambia	CUSA-Zambia (Credit Union & Savings Association of Zambia)	Cooperativa de Crédito
Zambia	WFTZ (Women's Finance Trust of Zambia, Limited)	ONG
Zimbawe	Community and Cooperative Development Fund	Cooperativa de Crédito
Zimbawe	CRS	ONG
Zimbawe	NACSCUZ (National Association of Cooperative Savings & Credit)	Cooperativa de Crédito
Zimbawe	ZWFT (Zimbabwe Women's Finance Trust, Limited)	ONG

ASIA

País	Institución	Tipo de Institución
Bangladesh	ASA	Institución Financiera Graduada
Bangladesh	BRAC	ONG
Bangladesh	BURO-TANGAIL	Institución Financiera Graduada
Bangladesh	CCULB (Co-op CU League of Bangladesh)	Cooperativa de Crédito

Bangladesh	Grameen Bank	Banco privado
Bangladesh	PKSF	ONG
Bangladesh	SafeSave	Institución Financiera Graduada
Bangladesh	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	Institución Financiera Graduada
Cambodia	ACLEDA (ILO)	ONG
China	Association for Rural Development	ONG
China	CULROC	
China	FPC (CASHPOR) Rural Development Institute	ONG
Corea del sur	NACUFOK	Cooperativa de Crédito
Filipinas	ABS – CBN Bayan Microfinance	Institución Financiera Graduada
Filipinas	Ahon Sa Hirap Inc.	ONG
Filipinas	Bukidnon Integrated Network of Home Industries, Inc.	ONG
Filipinas	CARD (Center for Agriculture and Rural Development)	ONG en transformación
Filipinas	Center for Community Transformation	Institución Financiera Graduada
Filipinas	Foundation for Educational Evolution and Development INC.	ONG
Filipinas	Panabo Rural Bank	Banco Rural
Filipinas	PFCCO (Philippine Federation of Credit Cooperatives)	Cooperativa de Crédito
Filipinas	Philippine Enterprise Development Foundation	Institución Financiera Graduada
Filipinas	Plan International – Philippines	ONG
Filipinas	Project Dungganon (Negros Women for Tomorrow Foundation)	ONG
Filipinas	TSPI	Institución Financiera Graduada
Filipinas	WIFE (Women in Finance and Entrepreneurship)	ONG

Hong Kong	CULHONG	Cooperativa de Crédito
India	Activists for Social Alternatives	ONG
India	AWAKE (Association of Women Entrepreneurs in Karnataka)	ONG
India	BSS – Barata Swamukti Samsthe	Institución Financiera Graduada
India	Cashpor Financial Technical Service Private Limited	ONG
India	FWWB (Friends of Women's World Banking India)	ONG
India	MYRADA (Mysore Resettlement and Development Agency)	ONG
India	SEWA (Self Employed Women's Association Cooperative Bank)	Banco comercial privado
India	SHARE	ONG
India	Village Institute for Social Action	ONG
Indonesia	Bank Dagang (Bali)	Banco comercial privado
Indonesia	BKD (Badan Kredit Desa)	Filial de un banco comercial estatal (BRI)
Indonesia	BRI Unit Desa (Bank Rakyat Indonesia)	Banco comercial estatal
Indonesia	CUCO Credit Union Coordination of Indonesia	Cooperativa de Crédito
Indonesia	KUM (Karya Usaha Mandiri)	Institución Financiera Graduada
Indonesia	Mitra Karya East Java	Institución Financiera Graduada
Japón	JACUL	Cooperativa de Crédito
Japón	Women's World Banking Japan (WWBJapan)	ONG
Malasia	Amanah Ikhtiar Malaysia	Institución Financiera Graduada
Malasia	CUPC (Credit Union Promotion Club)	Cooperativa de Crédito
Malasia	WINTRAC (WWB/Malaysia)	ONG
Malasia	Yayasan Usahamaju	Institución Financiera Graduada
Nepal	Center for Microfinance	

Nepal	Center for Selfhelp Development (CSD)	Institución Financiera Graduada
Nepal	Community Based Economic Development Project (CBED)	ONG
Nepal	Development Project Service Centre/Nepal DEPROSC/N	Institución Financiera Graduada
Nepal	Grameen Bank, Nepal	Banco comercial
Nepal	Nepal Federation of Savings and Credit Cooperative Unions Limited (NEFSCUN)	Cooperativa de Crédito
Nepal	Nirdhan (CASHPOR)	Institución Financiera Graduada
Nepal	Rural Reconstruction Nepal (RRN)	ONG
Nepal	SCOPE Cooperative	Cooperativa de Crédito
Nepal	Shaathi	ONG
Nepal	Sudur Paschimanchal Grameen Bikas Bank	ONG
Nepal	Women Awareness Central Nepal (WACN)	ONG
Nepal	Women Entrepreneurs Association of Nepal (WEAN)	ONG
Sri Lanka	FTCCS (Federation of Thrift & Credit Cooperative Societies)	Cooperativa de Crédito
Sri Lanka	Janashakti Bank Societies (JBS) Women's Development Federation (WDF) of Hambantota	ONG
Tailandia	CUTL Credit Union League of Thailand	Cooperativa de Crédito
Tailandia	FFWB/Thailand (Friends of Women's World Banking Association of Thailand)	ONG
Tailandia	FSCT (Federation of Savings & Credit)	Cooperativa de Crédito
Taiwan	CULROC	Cooperativa de Crédito
Vietnam	CEP FUND	ONG
Vietnam	Project Tau Yew Mai	ONG

AMERICA LATINA

País	Institución	Tipo de Institución
Argentina	Banco Bisel	Cooperativa de Crédito
Argentina	Emprender (ACCION)	ONG
Argentina	FACC Federación Argentina de Cooperativas de Ahorro y Crédito, LTDA	Cooperativa de Crédito
Argentina	Fundación Banco Mundial de la Mujer (FBMM)	ONG
Argentina	FUNDAPAZ	ONG
Barbados	Barbados Co-op Credit Union League	Cooperativa de Crédito
Belize	Belize Credit Union League	Cooperativa de Crédito
Bolivia	ANED (ECLOF)	ONG
Bolivia	Banco Solidario	Banco comercial privado
Bolivia	Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes	Institución Financiera Graduada
Bolivia	Centro de Fomento de Iniciativas Económicas (Centro FIE)	Institución Financiera Graduada
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jesús Nazareno	Cooperativa de Crédito
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Montero LTDA	Cooperativa de Crédito
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Luis	Cooperativa de Crédito
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Porres LTDA	Cooperativa de Crédito
Bolivia	Cooperativa Multiactiva La Merced	Cooperativa de Crédito
Bolivia	CRECER (Crédito con Educación Rural)	ONG
Bolivia	FADES (Fundación para Alternativas de Desarrollo)	ONG
Bolivia	FENACRE (Federación Nacional de Asociaciones de Crédito)	Cooperativa de Crédito
Bolivia	FONDECO	ONG
Bolivia	FUNBODEM (Fund. Boliviana para el Desarrollo de la Mujer)	ONG

Bolivia	Fundación San Gabriel	ONG
Bolivia	Pro Mujer	ONG
Bolivia	PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa)	ONG
Bolivia	SARTAWI Fundación	ONG
Brasil	ADIM (Associação para o Desenvolvimento da Mulher na Economia Informal)	ONG
Brasil	Banco da Mulher (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher)	ONG
Brasil	Banco Do Nordeste	Banco comercial
Brasil	CEAPE	ONG
Brasil	CEPAGRO (in Florianópolis)	ONG
Brasil	CONFEBRAS (Confederação Brasileira das Cooperativas de Crédito)	Cooperativa de Crédito
Brasil	FENAPE	
Brasil	Fundação Banco do Brasil	Banco comercial
Brasil	IDACO	ONG
Chile	Banco del Desarrollo	Banco comercial privado
Chile	Banco del Estado	Banco comercial privado
Chile	Cooperativa Liberación	Cooperativa de Crédito
Chile	FECRECOOP (Federación Chilena de Ahorro y Crédito)	Cooperativa de Crédito
Chile	FINAM (Filial Chilena de WWB)	ONG
Chile	Fundación Civitas	ONG
Chile	PROPESA	ONG
Colombia	Actuar Tolima	Institución Financiera Graduada
Colombia	ADEMCOL (Asociación para el Desarrollo Microempresarial Colombiano)	ONG
Colombia	ASCOOP (Asociación Colombiana de Cooperativas)	Cooperativa de Crédito

Colombia	Aseguradora Solidana de Colombia	Cooperativa de Crédito
Colombia	Asociación Nacional de Fundaciones	
Colombia	BANCOOP (Banco Cooperativo de Colombia)	Cooperativa de Crédito
Colombia	Caja Social	Banco comercial
Colombia	CECAN	ONG
Colombia	COOPCENTRAL	Cooperativa de Crédito
Colombia	Cooperative de Ahorro y Crédito Microempresarial de Colombia – Cooperativa Emprender	Cooperativa de Crédito
Colombia	COOPSERFUN	Cooperativa de Crédito
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Colombiana – CMM/Bogotá	ONG
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Medellín (CMM Medellín)	ONG
Colombia	Cupocrédito	Cooperativa de Crédito
Colombia	FINAMERICA	Institución Financiera Graduada
Colombia	FMM/Bucaramanga (Fundacion Mundial de la Mujer)	ONG
Colombia	FMM/Popayan (Fundación Mundo Mujer)	ONG
Colombia	Fundación Carvajal	ONG
Colombia	Fundación Mario Santo Domingo	ONG
Colombia	Fundación WWB - Colombia (FWWB / Cali)	ONG
Colombia	La Solidaria (WOCCU member)	Cooperativa de Crédito
Colombia	Megabanco (Antes COOPDESARROLLO)	
Colombia	Microempresas de Antioquia	ONG
Costa Rica	CREDIMUJER	ONG
Costa Rica	Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro, Crédito y Servicios	Cooperativa de Crédito
Costa Rica	FINCA (Fundación Integral Campesina)	ONG

Ecuador	Banco de Pacífico	Banco comercial privado
Ecuador	Banco Solidario (ACCION)	Banco comercial
Ecuador	FECOAC Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador R.L.	Cooperativa de Crédito
Ecuador	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED	Institución Financiera Graduada
El Salvador	FEDECACES (Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador)	Cooperativa de Crédito
El Salvador	Financiera Calpia (anteriormente AMPES)	Comienza como cooperativa. Ahora es una institución financiera especializada.
Guatemala	Banco Empresarial	Banco comercial
Guatemala	CARE Guatemala: Village Banking Program	ONG
Guatemala	CDRO	Institución Financiera Graduada
Guatemala	FDM (Fundación para el Desarrollo de la Mujer)	ONG
Guatemala	FENACOAC (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro, Crédito y Servicios)	Cooperativa de Crédito
Guatemala	FINCA	ONG
Guatemala	FUNDAP (Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos)	ONG
Guatemala	FUNDES	ONG
Guatemala	GENESIS Empresarial	ONG
Guayana	Bank of Nova Scotia	Banco comercial
Guayana	Guyana Co-op Credit Union League	Cooperativa de Crédito
Haiti	Fonds Haitien d'aide à la Femme (FHAF)	ONG
Honduras	FACACH Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras	Cooperativa de Crédito
Honduras	FINCA	ONG

Honduras	FINSOL	Institución Financiera Graduada
Honduras	FUNADEH	ONG
Honduras	Instituto de Cooperación y Autodesarrollo	ONG
Jamaica	Bank of Nova Scotia	Banco comercial
Jamaica	FWWB (Friends of Women's World Banking)	ONG
Jamaica	Jamaica Co-op Credit Union League	Cooperativa de Crédito
Jamaica	Jamaican Workers Bank	Banco comercial privado
México	ADEM (Asociación de Empresarias Mexicanas) (WWB)	ONG
México	ADMIC	ONG
México	CMPC (Caja Popular Mexicana)	Cooperativa de Crédito
México	Compartamos	ONG
México	COPIDER	ONG
Nicaragua	ANDES	ONG
Nicaragua	CARUNA Cooperativa de Ahorro y Crédito "Caja Rural Nacional R.L."	Cooperativa de Crédito
Nicaragua	CEPRODEL	ONG
Nicaragua	CESADE	ONG
Nicaragua	CHISPA	ONG
Nicaragua	FAMA	ONG
Nicaragua	FECACNIC (Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Nicaragua)	Cooperativa de Crédito
Panamá	Accion Empresarial	Filial de un banco comercial
Panamá	COLAC (Confederación Latinoamericana de Cooperativas de Ahorro y Crédito)	Cooperativa de Crédito
Panamá	FEDPA Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Panamá	Cooperativa de Crédito
Panamá	Financiera Estrellamar	Institución Financiera Graduada

Panamá	Fundación Paraguaya	ONG
Panamá	FUNDAVICO Fundación Panameña para la Vivienda Cooperativa	
Paraguay	Cooperativa Universitaria LTDA	Cooperativa de Crédito
Paraguay	CREDICOOP (Central Cooperativa Nacional)	Cooperativa de Crédito
Paraguay	Financiera Familiar	Banco comercial privado
Perú	Acción Beneficia Prisma	ONG
Perú	Alternativa	ONG
Perú	Cooperativa de Ahorro y Crédito "Trabajadores Telefónicos" LTDA	Cooperativa de Crédito
Perú	EDAPROPO	ONG
Perú	FENACREP Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú	Cooperativa de Crédito
Perú	FOVIDA	ONG
Perú	IDESI (Instituto para el Desarrollo del Sector Informal)	ONG
Perú	MiBanco (Acción Comunitaria del Perú)	Banco comercial privado
Perú	Movimiento Manuela Ramos	ONG
Perú	Mujer y Sociedad	ONG
República Dominicana	ADEMI – Asociación para el Desarrollo de la Microempresa	ONG
República Dominicana	ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer)	ONG
República Dominicana	AIRAC Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito, INC.	Institución Financiera Graduada
República Dominicana	FDD (Fundación Dominicana de Desarrollo)	ONG
República Dominicana	FINCA	ONG
Suriname	Suriname Credit Union League	Cooperativa de Crédito
Trinidad y Tobago	Co-operative Credit Union League of Trinidad & Tobago	Cooperativa de Crédito

Uruguay	Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	Cooperativa de Crédito
Uruguay	FUAAM (Fundación Uruguaya de Ayuda y Asistencia a la Mujer) (WWB)	ONG
Uruguay	FUCAC Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	Cooperativa de Crédito
Venezuela	Bangente (Accion)	Institución Financiera Graduada
Venezuela	CECONAVE (Central Cooperativa de Venezuela)	Cooperativa de Crédito
Venezuela	CEDES	ONG

NORTE AMÉRICA

País	Institución	Tipo de Institución
Canadá	CUCC Credit Union Central of Canada	Cooperativa de Crédito
Canadá	Women's World Finance Cape Breton Association (WWF CBA)	ONG
USA	Communities Habitat Finance (CHF)	ONG
USA	CUNA MUTUAL	ONG
USA	Finca Internacional	ONG
USA	Freedom From Hunger	ONG
USA	International Institute for Rural Reconstruction (IIRR)	ONG
USA	Mercy Corp's International	ONG
USA	National Cooperative Business Association (NCBA)	ONG

USA	Opportunity Internacional	ONG
USA	Project HOPE	ONG
USA	Save the children	ONG
USA	Women's Opportunity Fund	ONG
USA	World Relief Corporation (WRC)	ONG

EUROPA

País	Institución	Tipo de Institución
Bosnia	Bosnian Committee for Help (BOSPO)	ONG
Bosnia	Mercy Corp's Bosnia Program	ONG
Hungría	Hungarian Women's World Banking Association (HWWBA)	ONG
Kyrgystan	FINCA	ONG
Polonia	Fundusz Mikro	ONG

METODOLOGÍAS UTILIZADAS POR LAS INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITOS

Con el objetivo de alcanzar a los clientes de menores ingresos, los distintos tipos de instituciones microfinancieras que actualmente trabajan ofreciendo carteras de microcréditos, han sabido adoptar muchos de los procedimientos históricamente utilizados por los prestamistas informales.

A continuación, en este capítulo se analizarán las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros: los Grupos Solidarios, los Bancos Comunales, las Uniones de Crédito y los préstamos individuales. En muchas ocasiones, una misma institución utiliza varias metodologías. Otras veces, se especializan en la utilización de una sola. Examinaremos en qué consiste cada una de ellas y haremos una evaluación de las fortalezas y de las debilidades de las mismas. Por último, al igual que el capítulo cuarto, se presentará un cuadro en el que se clasifican por tipo de metodología las principales instituciones de microfinanzas que actualmente existen en el mundo.

Algunas metodologías se desarrollaron en medios rurales, como es el caso de los bancos comunitarios, y otras, como son los grupos solidarios, surgieron en áreas urbanas. No obstante, lo que se ha comprobado es que las diferencias entre los distintos tipos de metodologías no son tan grandes. Todas ellas 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 institución, 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).

5.1. 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.

El principal objetivo de esta metodología financiera es ofrecer un servicio de crédito a los más pobres, con una garantía muy especial: la presión social. Siempre con la finalidad de alcanzar la autosuficiencia financiera institucional.

5.1.1. Concepto y funcionamiento

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, 1988).

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 aquél 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 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, 1988). 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.

Estos programas comenzaron ofreciendo exclusivamente microcréditos, pero después de haber comprobado la gran importancia que los servicios de ahorro tienen para muchos clientes, actualmente, lo más normal es que esta metodología también incluya facilidades de ahorro para los mismos. A lo largo del mundo existen muchas variedades de ahorro y una de las más utilizadas son los fondos de emergencia dentro del grupo. Cada miembro del grupo ahorra un porcentaje de su préstamo y lo incluye en un fondo común. En muchos casos, este fondo sirve como referencia o aval para los subsiguientes créditos solicitados por el grupo y también puede servir como una red de seguridad al facilitar la devolución de los reembolsos, en caso de que ocurriese cualquier imprevisto por parte de alguno de los miembros del grupo o de este en su conjunto.

5.1.2. Características de los Programas de Grupos Solidarios

Como bien han clasificado Berenbach y Guzmán (1993), las principales características que distinguen a la metodología de los grupos solidarios y que contribuyen a su éxito son las siguientes:

- Se basa en la garantía mutua²⁷ (obligaciones mutuas). Todos los miembros 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. Esto es incluso peor que meterla en la cárcel. 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).

Junto con las garantías mutuas, otro de los instrumentos más eficaces y menos costosos para reducir el riesgo, es la negación de créditos futuros si alguno de los miembros del grupo incumple el calendario de devoluciones pactado (Huppi y Feder, 1990).

²⁷ Esta concepción de la garantía mutua surgió en la década de los 70. Fue descrita inicialmente por Farbman (1981), por Ashe (1985) y por el banco mundial (1985), y se documentó de forma más completa por María Otero (1986).

- Otra característica de esta metodología es que todo cliente potencial debe tener una microempresa en funcionamiento o debe demostrar que tiene la capacidad para poner en marcha una actividad económica, que él personalmente deberá haber elegido antes de la concesión del préstamo y con la que generar una futura fuente de ingresos. Esta metodología pone mucho énfasis en producir algún tipo de actividad económica gracias a la concesión de los microcréditos.
- Consigue reducir los costes. 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. Por lo tanto, con esta metodología se logran grandes reducciones en los costes medios.
- Opera de forma descentralizada. Cada una de las sucursales dispone de suficiente autonomía y capacidad como para tomar sus propias decisiones sin tener que consultar con la central, lo cual a su vez también influye en la reducción de los costes administrativos. Esta descentralización también hace referencia a que los trabajadores de la institución desarrollan su actividad en las propias comunidades, acercándose a los clientes en su sitio de trabajo o de residencia
- Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias. En primer lugar, todo el proceso de petición y concesión del préstamo es muy sencillo y muy rápido. Los procedimientos de solicitud son muy simples. Generalmente entre la solicitud del préstamo y la aprobación y concesión del mismo pasan entre 5 y 8 días. En segundo lugar, se utiliza una política de reembolsos

frecuentes, y por ello muy reducidos. Este hecho, unido a que las cuantías de los préstamos son muy reducidas, facilitará la devolución por parte de los prestatarios. La práctica ha demostrado que cuanto más cortos sean los periodos de reposición menos tasa de morosidad se produce. Por último y en tercer lugar, las tasas de interés son similares a las del mercado y siempre suficientes para cubrir todos los costes de operación. Esta metodología hace mucho énfasis en la consecución de la autosuficiencia financiera.

- Por último, una característica que se observa en prácticamente todas las partes del mundo, es que los grupos solidarios 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, 1988). En muchas culturas las mujeres se reúnen para afrontar juntas las crisis, la adversidad, para mejorar los recursos comunes, para fortalecer su posición económica y, por qué no, para unir sus recursos (March y Taqqu, 1982).

Dentro de la estrategia de los grupos solidarios, la capacitación y la asistencia técnica se entienden como muy importantes para formar buenos administradores y empresarios y hacer así posible el éxito de las actividades económicas puestas en marcha. No obstante, aunque los grupos solidarios dan mucha importancia a la capacitación y a la asistencia técnica, esta metodología ha demostrado que es posible, por parte del microempresario, utilizar adecuadamente el dinero sin exigir numerosas horas de preparación antes de la concesión del crédito (Berenbach, 1993). Por lo general, el número de horas de formación que

se ofrece suele rondar las tres horas semanales. El coste de la capacitación es demasiado elevado, tanto para la institución como para los prestatarios. Cuantas más horas posea el programa de formación, mayor será el tiempo que estos clientes estarán ausentes de sus negocios, lo que está directamente correlacionado con peores resultados empresariales (Otero, 1986).

Junto a esta capacitación, los aspectos sociales, tales como la autoformación del grupo y la presión social, también ayudarán al éxito de la actividad.

5.2. UNIONES DE CRÉDITO

5.2.1. Concepto y funcionamiento

Las cooperativas de ahorro y crédito, que como se estudió en el capítulo anterior son uno de los tipos de instituciones dedicadas al préstamo de microcréditos, poseen su propia metodología financiera: *Las uniones de 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 comunitarios donde también ocurre esto.

5.2.2. Características de esta metodología

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.

A diferencia de lo que ocurre con otro tipo de metodologías, las uniones de crédito ofrecen los microcréditos para cubrir cualquier necesidad de los miembros. No tienen fines específicos, como puede ser la generación de una fuente de ingresos regular a través del establecimiento de una nueva microempresa, ni tampoco limitan el uso del préstamo.

5.3. BANCOS COMUNALES

La metodología de los bancos comunales, denominada originalmente *Village Banking*, fue creada por John Hatch fundador de FINCA Internacional²⁸. Se trata de una metodología microfinanciera que ofrece servicios de crédito y ahorro, y se gestiona en grupo.

²⁸ En 1989, John Hatch publicó su libro *The Village Bank Manual* en el que se describen los motivos por los que, determinadas personas, especialmente las mujeres, están sumidas en la pobreza y explica cómo esta nueva herramienta, los bancos comunales, pueden ayudar a escapar de la misma.

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).

5.3.1. Concepto y funcionamiento

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 mismo 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.

Durante la vida del banco comunal, el consejo deberá convocar reuniones periódicas, a las que todos los miembros deberán acudir para participar en la toma de las decisiones. El consejo además se encargará de la aprobación de nuevos préstamos, de supervisar la devolución de las

créditos, de recoger los depósitos de ahorro y de llevar al día todos los registros (Holt, 1998).

5.3.2. Características de los bancos comunales

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

- Al igual que la metodología de los grupos solidarios, los bancos comunales se basan en las garantías mutuas. Este mecanismo reduce el riesgo de los prestamistas al imponer el pago conjunto de las deudas, es decir, los propios miembros del banco actúan como garantía ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. De nuevo, la pertenencia al banco se basa en la autoselección, la cual es crucial para garantizar la devolución de los fondos.

También se consigue reducir el riesgo de los prestamistas limitando las cantidades de los nuevos préstamos a los depósitos de ahorro. Si un miembro del banco devuelve oportunamente sus deudas y consigue acumular un buen historial de ahorros, tendrá acceso directo a nuevos y cada vez mayores préstamos futuros. Siendo el límite máximo establecido, por el manual original, 300 dólares prestados durante 3 años.

- Siempre presta los créditos para adquirir capital de trabajo a corto plazo. Esto significa que, 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.

- Se trata de una metodología que busca la autosuficiencia financiera y en muchos casos la alcanza. Por un lado, cobra tasas de interés comerciales, normalmente entre un 1 y un 3% mensual, y por otro lado, consigue reducir los costes de administración y de operación al transferir gran parte de los aspectos relacionados con la prestación de los servicios financieros al propio banco comunal, el cual se encargará de su autoadministración.
- Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias. En primer lugar, todo el proceso de petición y concesión del préstamo es muy sencillo y la disponibilidad de los préstamos es inmediata, lo que reduce los costes de transacción y de oportunidad de los clientes. En segundo lugar, no se exigen requerimientos de garantías económicas. En tercer lugar, se utiliza una política de reembolsos frecuentes, lo que reduce los montos a devolver. En cuarto lugar, ofrece servicios de ahorro y de préstamo, lo cual es importante para la mayoría de los clientes.
- Al igual que ocurría en los grupos solidarios, los bancos comunales están compuestos mayoritariamente por mujeres.
- Por último, y aunque no es uno de los objetivos perseguidos por la metodología de la banca comunitaria, la evidencia práctica muestra que el favorecer el desarrollo de organizaciones locales tiene una

incidencia muy positiva sobre el desarrollo de estas comunidades. En casi todos los lugares donde existe un banco comunal, éste ha destinado un importante volumen de sus recursos y de su tiempo a los proyectos comunitarios²⁹.

La limitación más importante 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 auditorias 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. Siguiendo las palabras de Sharon Holt (1998: 231) "el resultado de esta falta de atención al riesgo es que los proyectos han comenzado a experimentar robos y malos manejos financieros".

5.4. 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

²⁹ Así por ejemplo, algunos de estos proyectos comunitarios pueden ser sistemas de drenaje para la comunidad, importantes inversiones en el sistema escolar local o inversiones en obras públicas. Otros ejemplos más concretos en Holt, S. (1998).

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 y la asistencia técnica adquieren en los programas de crédito.

5.5. FONDOS ROTATORIOS

Esta metodología es la utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Las ROSCAS, analizadas en el segundo capítulo, son el origen de los fondos rotatorios. Como ya se analizó en el capítulo segundo, las ROSCAS han existido desde siempre y en un gran número de países, por lo que 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. Lo normal también, es que el líder del grupo sea el primero en recibir los fondos (Von Pischke, 1991 y Berger y Buvinic, 1989).

La filosofía que yace detrás de este tipo de instrumento es la autoalimentación del fondo. Gracias a la devolución de los préstamos concedidos junto con los intereses causados, el fondo, si está correctamente gestionado, podrá tener una duración ilimitada (Carpintero, 1999).

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.

Otra 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.

Como se ha podido observar a lo largo de este capítulo, actualmente en el mundo, existen distintas metodologías que están funcionando para acercar recursos financieros a los más pobres. Las razones por las que se pone en marcha cualquiera de éstas siempre es la

misma: mejorar el acceso a los servicios financieros por parte de aquellos que de otra forma nunca lo conseguirían.

Cada una de las metodologías estudiadas posee sus propias características y hace hincapié en determinados objetivos. No obstante, aunque todos estos métodos han hecho posible la prestación de servicios financieros a un porcentaje muy elevado de la población más desfavorecida, también es cierto que la metodología de los grupos solidarios, proporcionalmente, ha alcanzado a más población que las otras, y que ésta junto con los préstamos individuales han sido los dos métodos más utilizados. Concretamente, según los resultados del análisis de campo realizado, de las 97 instituciones que respondieron al cuestionario, 68 utilizaban los préstamos individuales y 56 los grupos solidarios. Tanto los fondos rotatorios como los bancos comunales estaban siendo utilizados por un porcentaje muy reducido de dichas instituciones. (Cuadro 5.1.)

Cuadro 5.1.

Metodologías

	Nº Instituciones
Préstamos Individuales	68
Grupos Solidarios	56
Fondos Rotatorios	6
Bancos Comunales	9
Otros	2

Nota: Tener en cuenta que muchas de las instituciones contestaron a varias posibilidades a la vez.

Una característica común a todas estas metodologías, es la utilización de métodos innovadores, para reducir los costes administrativos y de operación, y para continuar con el acercamiento a las necesidades de este tipo de clientes.

Otra característica muy interesante y común a todas las metodologías aquí estudiadas, es la confianza y el respeto mutuo que existe entre el prestamista y los prestatarios: por parte del prestamista, al no exigir garantías y al demostrar confianza en los clientes, por parte de los prestatarios, al ver que pueden devolver adecuadamente el dinero que les ha sido prestado y que pueden sacar adelante su actividad económica. Así, poco a poco, se va creando una atmósfera de confianza, de manera que, por un lado, los prestatarios comienzan a tener más seguridad en sí mismos y a valorarse más, y por otro lado, los prestamistas incrementan su confianza en los sectores menos desarrollados. Gracias a todos estos ingredientes, se hace posible romper el círculo vicioso de la pobreza (Berenbach y Guzmán, 1993).

5.6. ALTERNATIVAS INSTITUCIONALES Y NUEVAS METODOLOGÍAS DE FUTURO

Por lo general, se use 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, como puede ser no superar un determinado nivel de ingresos o no disponer de tierras u otros bienes en posesión. Como ya se comentó en otros capítulos, actualmente, 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, pero sobre todo, que busquen nuevas metodologías para asegurar la fuente de recursos financieros en el futuro.

A finales de los años ochenta, muchas instituciones de microcréditos comenzaron a buscar recursos en el sector bancario comercial. A continuación se analizan algunos de los métodos que hoy se tienen en cuenta como alternativas de futuro.

5.6.1. Fondos de Garantía

Como su nombre sugiere, los fondos de garantía son un instrumento financiero para obtener un crédito o una línea de crédito por parte de un banco comercial, y son fundamentalmente las organizaciones no gubernamentales las que están comenzando a utilizar este nuevo método.

Para abrir un fondo de garantía, la institución privada que solicita el préstamo deberá, previamente, haber inmovilizado un fondo de garantía en dicho banco, para lo cual, podrá utilizar sus propios recursos provenientes de los ahorros de los socios o podrá ser avalada por una organización externa. Además, muchas veces se produce un mecanismo de apalancamiento, es decir, el volumen de fondos que el banco presta a la institución suele ser muy superior al fondo de garantía. Es frecuente

que sea 2 ó 3 veces superior al valor del fondo (Carpintero, 1998).

5.6.2. Banco de ONGs

Esta alternativa consiste en la creación o compra de un banco por parte de un conjunto de ONGs comprometidas con el desarrollo de la labor microfinanciera, las cuales mantienen el control del mismo vía posesión mayoritaria de acciones y, por lo tanto, participan en la junta directiva (Parra, 1993).

5.6.3. Inversiones de capital privado en instituciones microfinancieras

Consiste en la inversión, por parte de agentes o instituciones privadas, en capital social de instituciones de microfinanzas, pasando a formar parte del conjunto de socios y propietarios de dicha institución. A través de este método, las instituciones cuentan con un mayor volumen de fondos para respaldar cualquier solicitud de préstamo a un banco comercial.

Lo que es indudable, es que todas las instituciones de microcréditos y los teóricos que están estudiando el tema, deben seguir innovando para encontrar nuevos métodos que consigan fuentes estables de recursos financieros, y así poder alcanzar la autosuficiencia financiera.

5.7. CLASIFICACIÓN POR TIPO DE METODOLOGÍA

Para terminar, al igual que en el capítulo anterior, a continuación se presenta un listado en el que se clasifican por tipo de metodología las instituciones microfinancieras que contestaron al cuestionario cuando estábamos realizando el trabajo de campo.

TABLA 5.1. Clasificación por tipo de metodologías

ÁFRICA

País	Institución	Metodología
Burkina Faso	Cellule d'épargne, de crédit et de commercialisation de Manga – CECC	Bancos Comunes Fondos Rotatorios
Egipto	Alexandria Businessmen's Association (ABA)	Préstamos Individuales
Kenia	Kenya Rural Enterprise Programme K – REP	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Kenia	PRIDE Africa	Grupos Solidarios
Ruanda	DUTERIMBERE (WWB)	Grupos Solidarios
Senegal	ACEP	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Senegal	Femme Développement Entreprise en Afrique FDEA	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Sudafrica	CME SACCO	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Sudafrica	Unilever Worker Credit Union	Préstamos individuales
Sudafrica	Anchor Tshiya SACCO	Fondos Rotatorios
Tunez	Fédération de Tunis de solidarité sociale FTSS	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Uganda	UWFCT (Uganda Women's Finance and Credit Trust)	Préstamos individuales Grupos Solidarios

ASIA

País	Institución	Metodología
Bangladesh	ASA	Préstamos Individuales
Bangladesh	BURO-TANGAIL	Préstamos Individuales
Bangladesh	CCULB (Co-op CU League of Bangladesh)	Préstamos Individuales
Bangladesh	Banco Grameen	Grupos Solidarios
Bangladesh	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Camboya	ACLEDA (ILO)	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Bangladesh	SafeSave	Préstamos Individuales
Bangladesh	PKSF	Grupos Solidarios
India	BSS – Barata Swamukti Samsthe	Grupos Solidarios
India	SHARE	Préstamos individuales
Indonesia	BRI Unit Desa (Bank Rakyat Indonesia)	Préstamos individuales
Indonesia	CUCO Credit Union Coordination of Indonesia	Préstamos individuales
Indonesia	KUM (Karya Usaha Mandiri)	Grupos Solidarios
Indonesia	Mitra Karya East Java	Préstamos individuales Grupos Solidarios Fondos Rotatorios
Malasia	Amanah Ikhtiar Malaysia	Préstamos individuales
Malasia	Yayasan Usahamaju	Grupos Solidarios
Nepal	Center for Selfhelp Development (CSD)	Grupos Solidarios
Nepal	Development Project Service Centre/Nepal DEPROSC/N	Grupos Solidarios
Nepal	Nirdhan (CASHPOR)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Nepal	Rural Reconstruction Nepal (RRN)	Grupos Solidarios
Nepal	SCOPE Cooperative	Préstamos individuales Grupos Solidarios

Nepal	Women Awareness Central Nepal (WACN)	Préstamos individuales Fondos Rotatorios
Filipinas	Philippine Enterprise Development Foundation	Grupos Solidarios
Filipinas	ABS – CBN Bayan Microfinance	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Filipinas	CARD (Center for Agriculture and Rural Development)	Grupos Solidarios
Filipinas	Center for Community Transformation	Grupos Solidarios
Filipinas	Project Dunganon (Negros Women for Tomorrow Foundation)	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Filipinas	TSPI	Grupos Solidarios
Vietnam	CEP FUND	Grupos Solidarios

AMERICA LATINA

País	Institución	Metodología
Argentina	Emprender (ACCION)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Argentina	Fundación Banco Mundial de la Mujer (FBMM)	Préstamos individuales
Bolivia	Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes	Préstamos individuales
Bolivia	Cooperativa Multiactiva La Merced	Préstamos individuales
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Porres LTDA	Préstamos individuales
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Luis	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Montero LTDA	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Bolivia	FONDECO	Préstamos individuales Grupos Solidarios Bancos Comunales
Bolivia	Pro Mujer	Préstamos individuales Grupos Solidarios

Brasil	ADIM (Associação para o Desenvolvimento da Mulher na Economia Informal)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Brasil	Banco da Mulher (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher)	Fondos Rotatorios
Brasil	IDACO	Préstamos individuales
Chile	Banco del Desarrollo	Préstamos individuales
Chile	FINAM (Filial Chilena de WWB)	Préstamos individuales
Chile	PROPESA	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Colombia	Actuar Tolima	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Colombia	CECAN	Préstamos individuales
Colombia	Megabanco (Antes COOPDESARROLLO)	Préstamos Individuales Grupos Solidarios
Colombia	FINAMERICA	Préstamos individuales
Colombia	FMM/Bucaramanga (Fundación Mundial de la Mujer)	Préstamos Individuales
Colombia	FMM/Popayan (Fundación Mundo Mujer)	Préstamos Individuales
Colombia	Fundación Carvajal	
Colombia	Fundación Mario Santo Domingo	Préstamos individuales Grupos Solidarios Fondos Rotatorios
Colombia	Microempresas de Antioquia	Préstamos individuales
Ecuador	Banco Solidario (ACCION)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Ecuador	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED	Préstamos individuales
Guatemala	CDRO	Préstamos individuales Grupos Solidarios Bancos Comunales
Guatemala	FUNDAP (Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos)	Préstamos individuales
Guatemala	GENESIS Empresarial	Préstamos individuales Grupos Solidarios Bancos Comunales

México	Compartamos	Grupos Solidarios
Nicaragua	CEPRODEL	Préstamos individuales
Nicaragua	FAMA	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Perú	MiBanco (Acción Comunitaria del Perú)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Perú	Cooperativa de Ahorro y Crédito "Trabajadores Telefónicos" LTDA	Préstamos individuales
Perú	EDAPROSPO	Préstamos individuales
Perú	FOVIDA	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Perú	IDESI (Instituto para el Desarrollo del Sector Informal)	Préstamos individuales
Perú	Movimiento Manuela Ramos	Bancos Comunales
República Dominicana	ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
República Dominicana	AIRAC Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito, INC.	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Uruguay	FUCAC Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	Préstamos individuales y Uniones de Crédito
Venezuela	Bangente (Accion)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
Venezuela	CEDES	Préstamos individuales Grupos Solidarios

NORTE AMÉRICA

País	Institución	Metodología
USA	Communities Habitat Finance (CHF)	Préstamos individuales Grupos Solidarios Bancos Comunales
USA	Freedom From Hunger	Grupos Solidarios
USA	International Institute for Rural Reconstruction (IIRR)	Fondos Rotatorios

USA	National Cooperative Business Association (NCBA)	Préstamos individuales Grupos Solidarios
USA	Opportunity Internacional	Préstamos individuales Grupos Solidarios Bancos Comunales
USA	Project HOPE	Bancos Comunales
USA	Save the children	Grupos Solidarios
USA	World Releif Coorporation (WRC)	Grupos Solidarios Bancos Comunales

EUROPA

País	Institución	Metodología
Bosnia	Bosnian Committee for Help (BOSPO)	Grupos Solidarios
Bosnia	Mercy Corp's Bosnia Program	Préstamos Individuales
Polonia	Fundusz Mikro	Préstamos individuales Grupos Solidarios

DOS EJEMPLOS DE INSTITUCIONES FINANCIERAS DEDICADAS A LOS MICROCRÉDITOS: EL BANCO GRAMEEN Y ACCION INTERNACIONAL

El objetivo de este capítulo será analizar dos instituciones de microcréditos que han alcanzado fama internacional por haber sido innovadoras y por haber cumplido su objetivo de llegar a los más pobres. Se trata de dos de las instituciones más conocidas en el mundo: el banco Grameen en Bangladesh y Acción Internacional en América Latina.

A continuación se estudiará cómo nacieron, cómo funcionan, cuáles son sus principales características y cuáles han sido los principales resultados alcanzados por las mismas.

6.1. EL BANCO GRAMEEN DE BANGLADESH

El banco Grameen es una de las instituciones financieras dedicadas a las microfinanzas más conocidas en todo el mundo. Esta institución ha logrado un éxito espectacular como fuente de recursos financieros a través de los microcréditos para la población más pobre de las áreas rurales de Bangladesh.

Actualmente, como se puede observar en el cuadro 6.1., el banco

Grameen tiene más de 2.3 millones de prestatarios y un total de 111.140 millones de taka³⁰ desembolsados (2.715 millones de dólares). Suponiendo que de cada prestatario dependen seis personas (hijos, esposa u otros), se puede asumir que el 10% de la población de Bangladesh, es decir, doce millones de personas, han mejorado su nivel de bienestar gracias a los microcréditos concedidos por esta institución. El banco posee 1.138 sucursales ubicadas en las zonas rurales a lo largo de todo el país y provee servicios financieros en 39.172 aldeas, cubriendo más de la mitad de todas las que existen en el país.

CUADRO 6.1.
EI BANCO GRAMEEN EN 1999

Número de clientes	2.367.503
Mujeres	2.242.932
Hombres	124.571
% de mujeres sobre hombres	94,7
Número de sucursales	1.138
Número de aldeas	39.172
Volumen de capital prestado (*)	2.715
Número de casas construidas	496.575

Fuente: Grameen Bank, Statistical Updates, Feb. 1999.

(*) = Datos en millones de dólares americanos

El fundador del banco Grameen es un profesor de economía llamado Muhammad Yunus, especializado en finanzas, cuyas ideas en 1974 revolucionaron los fundamentos de la banca tradicional. Sus ideas, que unen el capitalismo con la responsabilidad social, han hecho temblar

³⁰ Moneda de curso legal en Bangladesh.

todos los supuestos en el campo de la financiación para el desarrollo (Grameen Bank, 1999a). Para el profesor Yunus, si los más desfavorecidos pudieran disponer de pequeñas cantidades de recursos financieros en condiciones apropiadas y razonables, millones de pobres pondrían en marcha multitud de pequeñas actividades económicas, de forma que con millones de pequeños esfuerzos se podría construir el milagro más grande en el mundo del desarrollo: "Erradicar la pobreza del mundo". Este es el sueño de M. Yunus, actual director general del banco, cuyo esfuerzo actualmente, se sigue centrando en conseguir que "nuestros nietos tengan que ir a los museos para ver y comprender qué era la pobreza" (Jolis, 1996:1).

Para el banco Grameen, los microcréditos son un arma para luchar contra la pobreza. Según Yunus, todos los hombres tienen una habilidad o instinto de supervivencia. No necesitamos enseñarles cómo sobrevivir, sólo necesitamos poner a su alcance los recursos financieros necesarios para que ellos mismos puedan desarrollar y poner en práctica las habilidades que ya tienen.

El banco busca activamente a los más desfavorecidos de la sociedad: viudas, analfabetos, mendigos... a los que conceder pequeñas cantidades de dinero. Aun así, su tasa de reposición está cercana al 99%, tasa con la que soñaría cualquier banco occidental.

6.1.1. Los orígenes del banco Grameen

Después de realizar el doctorado en Estados Unidos, el profesor Yunus volvió a su tierra, Bangladesh, para enseñar economía del

desarrollo en la universidad de Chittagong. Yunus se encontró con un país cuya situación económica empeoraba cada día. Según sus palabras, “Mientras yo enseñaba elegantes teorías económicas, la gente moría de hambre todos los días en las calles. ¿Por qué algunas personas, trabajando 12 horas al día, los 7 días de la semana, no tienen suficiente comida que llevar a sus mesas? En esos momentos comencé a odiar la arrogancia de los profesores de economía, que pretendían tener todas las respuestas sobre la teoría del desarrollo, cuando realmente no sabíamos absolutamente nada acerca de la pobreza que nos rodeaba” (Jolis, 1996:2). Fue en esos momentos, en 1974, cuando Yunus decidió estudiar cómo vivían y se comportaban los pobres de las zonas rurales de Bangladesh.

Durante 1975-76, el profesor con sus alumnos de doctorado, pasó la mayor parte de su tiempo visitando las aldeas, hablando con la gente y haciéndoles entrevistas para estudiar directamente las causas de la miseria rural. Un día mientras entrevistaba a una mujer hizo un gran descubrimiento:

Laili Begum era una pobre mujer que vivía en la pequeña aldea de Jobra. Laili trabajaba durante todo el día haciendo banquetas de bambú, pero seguía atrapada en la miseria. Laili no tenía capital propio, por lo que para comprar la materia prima, el bambú, tenía que pedir dinero prestado al comerciante que compraba su mercancía, el cual se aprovechaba de la situación, pagándole precios muy bajos por las banquetas y dejándole apenas un taka por día – varias pesetas por día. Con la ayuda de sus estudiantes, Yunus descubrió que muchos otros también se encontraban bajo las mismas condiciones de vida. Su pobreza no

era el resultado de falta de inteligencia o de vaguería. Era un problema estructural: falta de capital (Jolis, 1996:3).

El sistema en el que vivían esas personas no les permitía ahorrar ni una sólo peseta para mejorar sus niveles de vida. Los prestamistas informales se aprovechaban de la situación pidiendo elevados tipos de interés que oscilaban entre el 10% al mes (Hossain, 1988:23), llegando incluso a veces al 10% semanal. De esta forma, por muy duro que estas personas trabajaran, nunca podrían salir del nivel de subsistencia. Necesitaban tener acceso a capital, aunque fuera en pequeñas cantidades (Jolis, 1996).

Después de hablar con Laili, Yunus se ofreció a prestarle el equivalente a 30 dólares americanos. Esto significaba que ella podría comprar el bambú sin necesidad de pedir dinero prestado al comerciante, y por lo tanto, podría exigir un mejor precio por sus banquetas. Lo mismo hizo con las otras 42 personas que se encontraban en la misma situación que Laili. Les prestó el dinero sin intereses y sin fecha de devolución. Así nacieron los **microcréditos**³¹ y éste fue el origen del **banco Grameen** o banco rural, Grameen significa rural o aldea en Bengalí.

Alentado por el éxito de su experimento, en 1976, Yunus puso en marcha un proyecto de investigación, cuyo objetivo era el diseño de un programa de crédito para los más pobres que fuese viable. Rompiendo con todas las tradiciones y los principios sagrados de la banca comercial, otorgaba préstamos únicamente a los más pobres, sin exigirles garantías

³¹ Los Microcréditos surgieron de forma paralela y casi al mismo tiempo en Asia con el Banco Grameen y en América Latina con ACCION Internacional. Ambas instituciones que en principio no tenían nada que ver, adoptaron una misma idea y una misma forma de trabajo. Ha sido con el tiempo que dichas instituciones

ni fiadores. Así nació el **Proyecto Grameen**, cuyos objetivos eran:

- Extender las facilidades bancarias a hombres y mujeres muy pobres.
- Eliminar la explotación de los más desfavorecidos por parte de los dueños de las tierras.
- Crear oportunidades de autoempleo para la gran multitud de desempleados que existen en las zonas rurales de Bangladesh.
- Ofrecer a los que menos oportunidades tienen, fundamentalmente a las mujeres de las aldeas y de los barrios más pobres, la posibilidad de luchar por sí mismas.
- Demostrar la “no validez” teórica del círculo vicioso de la pobreza: “renta baja, ahorro bajo, inversión baja, renta baja”, y demostrar que éste puede ser invertido de la siguiente manera: “renta baja, inyección de crédito, inversión, incremento de renta, incremento de ahorro, incremento de inversión, mayor renta” (Hague, 1988:29).

Para poner en marcha el proyecto, Yunus y sus colaboradores solicitaron la ayuda del Banco Central y de otros bancos comerciales de Bangladesh, los cuales se burlaron de la descabellada idea de prestar dinero a los pobres. Por definición, hasta ese momento, se les consideraba incapacitados para devolver un crédito por pequeño que este fuese. Los bancos no estaban dispuestos a tratar con gente que no poseyera tierras, ni con analfabetos. Por ello, utilizando sus propios recursos, el profesor con la ayuda de sus estudiantes de doctorado, puso en marcha sus ideas en varias aldeas cercanas al campus universitario. Entre 1976-79, el proyecto comenzó a tener muy buenos resultados. Durante estos años, sus microcréditos incrementaron el nivel de vida de 500 personas. De esta manera, en 1979, el Banco Central y otros bancos

han aprendido mutuamente de sus errores y han compartido sus experiencias.

a los que Yunus había pedido ayuda años antes, se involucraron en el proyecto, que fue puesto en marcha en otras regiones del país. Todas ellas con igual éxito (Jolis, 1996).

En 1983, el banco Grameen legalizó su situación, y con la ayuda del Banco Central de Bangladesh, el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola, que le otorgó un crédito de 3.4 millones de dólares (FIDA, 1987:8), la Fundación Ford y otros contribuyentes bilaterales, se estableció como banco independiente. Desde esta fecha, el banco ha crecido con rapidez. Habiendo comenzado en 1976 con un capital de 60 dólares prestado a 42 pobres aldeanos, en 1985, el banco tenía 226 sucursales y alcanzaba a 3.666 aldeas y a 171.622 prestatarios. En 1993, el número de sucursales había ascendido a 1.040, llegando a 33.667 aldeas y a 1.814.916 clientes (cuadro 6.2.).

CUADRO 6.2.

EL BANCO GRAMEEN, 1997 - 1977

	1997	1993	1989	1985	1981	1977
Número de clientes	2.272.503	1.814.916	662.263	171.622	24.128	70
Número de sucursales	1.105	1.040	641	226	25	1
Número de aldeas	37.937	33.667	15.073	3.666	433	2
Número de casas construidas	402.747	258.194	67.841	1.581	0	0
Volumen de capital prestado (*)						
Durante el año	2.224	848,6	203,5	37,7	3,3	0,005
Total acumulado	385,8	302,3	67,3	17,2	2	0,005
Tasa de recuperación (%)	93,2	99,01	98,8	99,3	100	100

Fuente: Grameen Bank Historical Data Series 1997 - 1977.

(*) = Datos en millones de dólares americanos

Según las palabras del profesor Yunus “cuando en 1976 comenzamos a dar pequeños créditos, nunca nos podíamos imaginar que un día tendríamos cientos de miles de prestatarios” (Grameen Bank, 1999b:1). Actualmente, el banco Grameen trabaja en 39.000 aldeas y cuenta con más de 2.3 millones de prestatarios.

Hoy día, el banco Grameen es de los pobres, a los que ha prestado créditos a lo largo de su historia. El 90% de las acciones del banco las poseen los prestatarios. Por este motivo se le llama el banco de los pobres. Ellos son sus dueños.

6.1.2. Estructura administrativa del banco

La estructura organizativa del banco Grameen está compuesta por un Presidente, un Director Gerente, que es el ejecutivo más importante del banco y trece miembros, nueve de los cuales son elegidos por los accionistas –prestatarios- y los otros cuatro son asignados por el gobierno. De esta forma, a la hora de tomar cualquier decisión o aprobar cualquiera de las políticas seguidas por el banco, la opinión de los accionistas, verdaderos dueños del banco, tiene más peso que la del gobierno. Todos ellos juntos componen la Junta de Gobernadores o Junta Directiva del banco, que además sirve como enlace con el gobierno y el resto de organizaciones contribuyentes.

El banco disfruta de una gran autonomía. A lo largo de su historia, el Grameen siempre ha estado libre del control del gobierno de Bangladesh y del resto de sus contribuyentes.

La oficina de cada sucursal es el nivel administrativo más bajo. Por encima, están las oficinas de áreas, que normalmente deben supervisar entre 10 y 15 sucursales. Luego están las oficinas regionales, cuyo gerente es el último responsable de la gestión de todos los fondos de su zona. Por último, la oficina central se encuentra en Dhaka. Esta se encarga de aquellas labores que benefician de forma general a todo el sistema, como son las actividades de dirección, control de cuentas, presupuestos generales, asesoramiento, evaluación, investigación y desarrollo de nuevos métodos de acción, formación de personal y relaciones externas e internas.

Los fondos disponibles para efectuar los préstamos se obtienen de varias fuentes: reembolsos de préstamos, movilización de ahorros y subvenciones, préstamos y donaciones procedentes del Banco Central, de otros bancos comerciales y de instituciones financieras multilaterales y bilaterales. En 1997, los recursos totales del banco eran aproximadamente de 435 millones de dólares.

6.1.3. Formas de operación del banco

El banco opera mediante una red de sucursales en las aldeas. Normalmente, una sucursal suele cubrir un área de 15 a 22 aldeas. Cuando se estima que en un área determinada se puede abrir una nueva sucursal, la primera labor a realizar, por parte del futuro director, es preparar un estudio socioeconómico de la zona. Una vez aprobado el informe por la oficina central del banco, se elige a cinco trabajadores, dos de los cuales suelen ser mujeres, y se comienza a trabajar. Se visitan las aldeas para familiarizarse con la población local y se identifican los

clientes potenciales. Para ello, se celebran reuniones públicas informativas, en las que se explica el propósito, las funciones y la forma de operar del banco.

Un elemento importante del éxito alcanzado por el programa Grameen ha sido su adaptación a los sistemas de operación de los intermediarios financieros informales. Así por ejemplo, en las oficinas de las sucursales no existen teléfonos, no hay secretarías, el mobiliario es el indispensable sin grandes lujos. Los procesos de solicitud, aprobación y cobro de préstamos son muy simples. Gracias a todos estos elementos, el banco ha conseguido reducir los costes, tarea indispensable en el camino para conseguir la autosuficiencia financiera y la expansión (Jolis, 1996).

Los préstamos se conceden en unas condiciones que son especialmente interesantes para los más pobres de las zonas rurales. Concretamente:

- Se trata de cantidades de dinero muy pequeñas, que se conceden sin la necesidad de disponer de garantías colaterales (Grameen Bank, 1999c). La cuantía mínima es de unos 60 dólares y la máxima ronda los 200. La cantidad media de un préstamo por persona está en torno a los 100 dólares (Ashe, Cosslett, 1989).
- La transacción se realiza de la forma más simple posible. Los créditos son siempre anuales, con un tipo de interés fijo anual del 20%; nunca se establecen tipos compuestos (Yunus, 1994). La devolución del préstamo es semanal y comienza la segunda semana de vida del mismo. Quizá esto pudiera parecer muy costoso, pero en realidad es

de gran ayuda. El objetivo es que los prestatarios no se encuentren con grandes sumas de dinero que devolver al final del periodo. El reembolso, por lo tanto, se efectúa en 52 cuotas semanales. Por lo general, el banco se opone a que los prestatarios devuelvan sus deudas con demasiada rapidez. Los plazos semanales surgieron cuando el banco se dio cuenta que sus clientes, con el objetivo de hacerse merecedores más rápidamente de un segundo préstamo por una suma mayor, pedían dinero a los prestamistas informales para reembolsar su deuda con el Grameen, y así, terminaban endeudándose cada vez más (Kuga Thas, 1992).

- Dada la reducida movilidad de estos clientes y dado que la mayoría de ellos son analfabetos, siempre es el personal del banco el que visita a cada solicitante para entrevistarle en su propia casa.
- El sistema de concesión de préstamos es progresivo. Es decir, la posibilidad de recibir otro crédito en el futuro depende del cumplimiento en la devolución del primero. Además, las cuantías de los siguientes préstamos pueden ser superiores a la del primero, no obstante, nadie puede recibir un nuevo préstamo si antes no ha reembolsado las tres cuartas partes del total del antiguo (Grameen Bank, 1999c).
- El proceso de aprobación y concesión de los créditos es prácticamente instantáneo. El futuro nuevo cliente sólo debe esperar una o dos semanas (Hossain, 1988).

A lo largo de su historia, el Grameen ha experimentado con diversos métodos de gestión. Después de todo un proceso de aprendizaje, ha descartado aquellas formas de operar cuyos resultados no eran satisfactorios y ha mejorado los que sí lo eran, resultando, como característica principal del banco, su descentralización. Aunque existe una amplia red de sucursales, éstas funcionan de forma descentralizada. Las labores de gestión y el proceso de toma de decisiones se delegan en los niveles administrativos más bajos. Cada sucursal tiene poder para aprobar nuevos créditos, supervisar la cartera de préstamos y las cuentas de ahorro obligatorio y establecer la disciplina correspondiente ante cualquier irregularidad. Por estos motivos, la formación de los trabajadores es un elemento muy importante en un sistema de operación descentralizado como es el del banco Grameen.

Para completar su formación, todo funcionario del banco debe realizar unos seminarios que se desarrollan parte en la oficina central en Dhaka y parte en el medio rural. Durante los mismos, el trabajador, además de aprender toda la operativa del banco, también debe aprender lo que es la pobreza y las causas que la generan. Es fundamental que los trabajadores comprendan los motivos y la importancia de su principal tarea en el banco: ayudar a reducir al máximo la pobreza.

Dentro de la estructura del banco existe mucha movilidad para el personal. Existe una política de promoción según la cual, todo trabajador que realice bien su labor, cumpla con las funciones adquiridas y vaya acumulando experiencia, es promovido a un puesto de más importancia. Todo trabajador debe realizar su función al menos durante varios años en la zona rural antes de ser promovido a cargos más elevados.

6.1.4. Requisitos de elegibilidad

Para poder ser un cliente o prestatario del banco Grameen, toda persona debe pasar por una prueba de elegibilidad. De esta manera, el banco se asegura que los créditos sólo lleguen a los más pobres. El banco sólo acepta como miembro elegible para recibir un préstamo, a aquellos que no posean más de 0.2 hectáreas de tierra cultivable, o a familias cuyos bienes no excedan el valor de 0.4 hectáreas de tierra.

Los prestatarios potenciales están obligados a realizar un programa de formación durante siete días. El objetivo es instruir a estos posibles clientes en las leyes y regulaciones del banco, y hacerles comprender los procedimientos a seguir en las distintas operaciones: programas de crédito, programas de ahorro y otros programas de desarrollo social. Así, cualquier posible candidato, para pasar la prueba de elegibilidad, deberá probar que conoce cómo funciona el banco y cuáles son los principios básicos del mismo. Además debe comprometerse a cumplir esos principios en su vida.

La experiencia del banco Grameen ha demostrado que el cumplimiento de estos principios, por parte de los clientes, les ayuda a mejorar su nivel de vida y bienestar, y les prepara para enfrentarse con éxito a sus deudas futuras (Grameen Bank, 1999d). Los compromisos que todo cliente debe aceptar y expresar públicamente en las reuniones junto a los componentes de su grupo para poder recibir un crédito del banco son los siguientes (Yunus, 1998:136-137):

1. "Respetaremos y aplicaremos los cuatro principios del banco Grameen: disciplina, unidad, coraje y mucho trabajo en todos los

- dominios de la vida”.
2. “Aportaremos prosperidad a nuestras familias”.
 3. “No viviremos en una casa arruinada. Mantendremos nuestras viviendas y trataremos de construir nuevas lo antes posible”.
 4. “Cultivaremos vegetales todo el año. Consumiremos en grandes cantidades y venderemos lo que sobre”.
 5. “En las épocas correspondientes plantaremos el máximo de brotes posibles”.
 6. “Intentaremos tener pocos hijos. Limitaremos nuestros gastos. Cuidaremos nuestra salud”.
 7. “Educaremos nuestros hijos y daremos los medios para afrontar esa educación”.
 8. “Cuidaremos la limpieza de nuestros hijos y del medio ambiente”.
 9. “Construiremos y utilizaremos letrinas”.
 10. “Beberemos agua de pozos sanos. Si no los hay, haremos hervir el agua o la desinfectaremos”.
 11. “No exigiremos ningún tipo de dote para nuestros hijos y no daremos ninguna a nuestras hijas. Las dotes serán proscritas de nuestros centros. Nos opondremos al matrimonio de niños”.
 12. “No cometeremos ninguna injusticia y nos opondremos a que otros las cometan”.
 13. “Realizaremos colectivamente inversiones más grandes para obtener ingresos más importantes”.
 14. “Estaremos siempre dispuestos a ayudar a los demás. Si alguno tiene dificultades, lo ayudaremos”.
 15. “Si sabemos que en algún centro se perdió la disciplina, iremos allí para reestablecerla”.
 16. “Introduciremos ejercicios físicos en todos los centros. Participaremos colectivamente en todos los encuentros organizados”.

Además de aceptar todos estos principios, todo cliente que recibe un microcrédito, debe utilizar ese dinero para poner en marcha alguna actividad económica, elegida por él mismo previamente a la concesión del crédito. Es requisito de elegibilidad que el cliente se comprometa a poner en marcha una microempresa con la que generar ingresos para devolver el préstamo e incrementar su nivel de vida y el de su familia. Las reglas del banco obligan al prestatario a invertir el dinero en un plazo de siete días desde el desembolso del préstamo (Grameen Bank, 1999c).

En la asignación de los créditos, las mujeres han ido ganando cada vez más prioridad. Actualmente el 94% de los clientes son mujeres (ver cuadro 6.1.). Según palabras del profesor Yunus: "el resultado es más beneficioso para la familia si se otorga el préstamo a la mujer, ya que las mujeres tienden a ser más previsoras y se preocupan más por la estabilidad del hogar a largo plazo" (Kuga Thas, 1992:4). El cliente típico del banco Grameen es una mujer, la cual probablemente nunca ha tocado el dinero, a la que seguramente su padre o marido, -aquel hombre del que ella depende-, le ha tratado de convencer durante toda su vida que no sirve para mucho, y por último, quizá viuda o repudiada, realiza cualquier tipo de trabajo o se ve forzada a pedir limosna para alimentar a sus hijos.

Otra de las exigencias para recibir un microcrédito y, quizá uno de los elementos más importantes en el éxito de estos programas, es la necesidad de que los prestatarios se organicen en grupos de apoyo mutuo formados por cinco personas (Grameen Bank, 1999c). Inicialmente, se concedían créditos a personas individuales, pero esta práctica suponía un trabajo tremendo y resultaba incontrolable para los trabajadores del banco. Así fue como se introdujo el sistema de los

grupos y la idea de la responsabilidad colectiva.

A la hora de formar los grupos, no está permitido que dos o más personas de una misma familia estén juntas. Además, no existen grupos mixtos, hombres y mujeres forman grupos por separados. Cuando el grupo está formado, sus miembros eligen a su presidente, cargo que tiene una duración anual y que rota entre todos los miembros.

6.1.5. Sistema de concesión de créditos

Una vez que el funcionario del banco está seguro de que los cinco miembros del grupo han entendido y se han comprometido a cumplir los reglamentos del banco, éstos resultan elegibles para su primer crédito. Todo el proceso de aprobación, desde la solicitud inicial hasta el desembolso del dinero, dura muy poco tiempo, una o dos semanas. Ahora bien, los préstamos no se desembolsan simultáneamente a todos los miembros del grupo. Los dos miembros más necesitados reciben su préstamo en primer lugar. Durante un mes, el grupo es observado muy de cerca para ver si cumplen correctamente las reglas. Solamente si estos dos prestatarios, durante las seis primeras semanas, realizan correctamente los reembolsos, se otorga el primer préstamo a los dos miembros siguientes. El presidente es siempre el último en recibir su primer préstamo (Hossain, 1988).

Dado el reducido tamaño de los grupos, los miembros conocen muy bien sus respectivas actividades, lo que reduce la posibilidad de cualquier malversación de los fondos. Los cinco miembros se proporcionan apoyo mutuo, al mismo tiempo que ejercen presión sobre el

resto para que los préstamos se utilicen correctamente y para que los reembolsos se efectúen en las fechas debidas. De esta manera, el grupo actúa como garantía colateral para los préstamos del banco. Si cualquiera de los miembros tuviera una dificultad con el reembolso, inmediatamente el grupo se reuniría para discutir el problema y tratar de encontrar una solución. De la misma forma, si alguno de los miembros rompiera la disciplina o incumpliera los reembolsos, estaría poniendo en tela de juicio la credibilidad del grupo y anulando cualquier posibilidad de crédito futuro. A veces, los grupos deciden castigar a aquellos miembros que no cumplen las reglas del banco o que no asisten a las reuniones semanales. Ante cualquier problema la responsabilidad es de todos.

Ningún miembro del grupo puede abandonar el mismo hasta que los reembolsos hayan sido efectuados en su totalidad. Si esto ocurriese, de nuevo la responsabilidad volvería a recaer sobre el resto de los miembros.

Cada grupo debe reencontrarse una vez por semana con el empleado del banco que se le haya asignado. Estas reuniones se realizan en los centros establecidos en las localidades, donde varios grupos se reúnen a la vez. Allí se hace entrega de los préstamos, se estudian nuevas propuestas de préstamos, se reembolsan las cuotas de pagos semanales y los depósitos de ahorro obligatorios. El presidente es el encargado de tratar con el empleado del banco, aunque todos los miembros deben asistir a estas reuniones semanales obligatorias. Dado que todas estas operaciones se realizan abiertamente en presencia de todos los clientes, el banco se jacta de operar con toda transparencia (Grameen Bank, 1999c). Además, este tipo de organización también facilita el trámite de los préstamos y reduce los costes administrativos del

banco.

El presidente del grupo es el responsable de supervisar la utilización de los préstamos. Todo miembro debe invertir el dinero prestado, antes de siete días, en la actividad económica que ha especificado en la propuesta del préstamo. A su vez, las correspondientes sucursales también deberán comprobar la correcta utilización del dinero. En caso de que el dinero no pueda ser utilizado antes de los siete días, el prestatario deberá devolver el dinero a la sucursal y solicitarlo de nuevo cuando esté listo para realizar la inversión. Gracias al cuidadoso sistema de aprobación, concesión y supervisión en la utilización de los préstamos, el banco Grameen es capaz de garantizar una elevada tasa de recuperación, tasa que ronda el 98% (Grameen Bank, 1999f).

Los préstamos concedidos por el banco, se pueden dividir en dos grandes grupos:

- Préstamos para la puesta en marcha de una microempresa con los que generar un mayor nivel de ingresos. El tipo de interés para este tipo de préstamos es del 20%, y siempre son anuales.
- Préstamos para la construcción de viviendas. El tipo de interés en este caso es del 8% anual.

6.1.6. Importancia concedida a los ahorros

El banco Grameen reconoce que los ahorros son un servicio importante para los pobres y fundamentalmente son necesarios para

construir instituciones financieras autosuficientes. Por estos motivos, utiliza varios instrumentos de ahorro obligatorio: fondos comunes y fondos de emergencia.

El primero de ellos, es un fondo de ahorro grupal. Todo cliente del banco Grameen que solicita un crédito, debe depositar inmediatamente el 5% de la cantidad del préstamo en un fondo común del grupo al que pertenece. Todos los miembros ingresan este 5% más una contribución semanal que asciende a 1 taka. Estos fondos se convierten en una cuenta de ahorro recuperable por cualquiera de ellos, siempre y cuando no incumplan ninguna de las reglas del banco. Si por ejemplo, un miembro abandona el grupo, ya no podrá recuperar las cantidades abonadas al fondo (Grameen Bank, 1999f).

Este fondo común está gestionado de manera consensuada por todos los miembros del grupo. Los recursos acumulados suelen ser utilizados para el consumo en caso de enfermedad, ceremonias sociales, y también con fines de inversión. De esta forma, no será necesario acudir al mercado financiero informal y tener que pagar elevados tipos de interés. Ningún cliente del banco puede solicitar otro préstamo hasta que haya restituido al menos las tres cuartas partes del crédito anterior, y además, siempre y cuando la situación general de reembolso del grupo sea satisfactoria.

El segundo tipo de fondo de ahorro obligatorio es el fondo de emergencia. Todo cliente que solicita un préstamo también está obligado a ingresar en éste una suma igual al 25% del interés del crédito solicitado. El dinero se acumula con el propósito de cubrir el pago de las cuotas semanales del grupo en caso de incumplimiento por parte de cualquiera

de los miembros o en caso de muerte, enfermedad u otras situaciones inesperadas.

6.1.7. La Familia Grameen

Como resultado de su eficacia en la lucha contra la pobreza, el banco Grameen, a lo largo de su historia, ha ido creciendo y buscando nuevas formas de permitir el desarrollo de los más desfavorecidos.

A comienzos de los ochenta, algunos teóricos del campo de las finanzas para el desarrollo predijeron que, a medida que el banco creciese y tuviese más clientes, la calidad del servicio y las posibilidades del banco serían cada vez más reducidas. Por estos motivos, el profesor Yunus y sus colegas se pusieron a investigar nuevas formas para seguir manteniendo el crecimiento y la calidad de los servicios ofrecidos por la institución y, al mismo tiempo, acelerar el proceso de erradicación de la pobreza y contribuir al crecimiento nacional de Bangladesh. Para ello, comenzaron comprando, a través del leasing, estanques y sistemas de irrigación, poco o nada utilizados, con los que empezaron unos proyectos de producción agrícola y pesquera. Al mismo tiempo, también comenzaron otro proyecto de entrenamiento a todas aquellas personas extranjeras, que quisieran aprender la metodología seguida por el banco Grameen. Después de algún tiempo, se hizo difícil organizar desde una única institución todas estas actividades, por lo que a partir de 1989, cada proyecto pasó a convertirse en una organización independiente (Grameen Bank, 1999b).

Hoy en día, el conjunto de todas estas organizaciones, muchas de

ellas ONGs y muchas otras empresas sin fines de lucro, forman lo que se conoce como la Familia Grameen (Grameen Bank, 1999e), compuesta por:

- Grameen Trust. Es una organización no gubernamental, privada y sin ánimo de lucro, establecida por el profesor M. Yunus en 1989. Su principal misión es enseñar a cualquier particular o institución, de cualquier parte del mundo, la metodología del Banco Grameen, sus ideas y principios más importantes. El Grameen Trust también presta asistencia técnica a otras instituciones y concede ayudas financieras para poner en marcha réplicas del Banco en otros países siempre con el objetivo de erradicar la pobreza.
- Fondo Grameen (Grameen Fund). Incorporado a la Familia Grameen en 1994 como una empresa sin ánimo de lucro. Su objetivo principal es proveer financiación a empresas que invierten su capital con alto nivel de riesgo, orientadas hacia la innovación tecnológica y privadas de financiación en las instituciones formales.
- Grameen Uddog – Handloom. Es una empresa sin fines de lucro, cuyo objetivo principal es regenerar la industria textil de Bangladesh y orientarla hacia el sector exterior. Se encarga de comercializar y manufacturar los productos textiles hechos a mano. Da trabajo a todos aquellos tejedores cuya renta no supere el dólar diario.
- Grameen Shamogree. Esta empresa se encarga de comercializar por todo Bangladesh y fuera del país productos tradicionales, fabricados en las zonas rurales.

- **Fundación Agrícola Grameen.** Dedicada a contratar agricultores pobres. Se encarga de suministrarles todos los factores de producción: tierras y semillas, y de comercializar los productos. A cambio de su trabajo, los agricultores reciben una parte de la cosecha. Su misión es romper el ciclo de producción agrícola tradicional. Actualmente la fundación produce cultivos no tradicionales en Bangladesh como soja y maíz, girasol, junto con cultivos tradicionales como arroz y trigo.
- **Fundación Pesquera Grameen.** Esta fundación se encarga de investigar los recursos pesqueros potenciales del país y trata de acercar los beneficios de esta investigación a los más pobres, a cambio de su trabajo en las piscifactorías.
- **Grameen Telecom.** Compañía que trata de acercar las telecomunicaciones a los más desfavorecidos de las zonas rurales de Bangladesh, mediante la instalación de teléfonos.
- **Grameen Shakti Energy.** Es una compañía rural sin fines de lucro que produce energía. Su objetivo es electrificar todos los poblados de Bangladesh que actualmente todavía no tengan luz corriente, y ofrecer servicios de energía renovable.

6.1.8. Algunas críticas

A pesar del innegable éxito alcanzado por el banco Grameen, algunos han apuntado una serie de críticas o de limitaciones que se podrían mejorar. Entre ellas se pueden destacar las siguientes:

- Una crítica muy frecuente, es que los tipos de interés establecidos son muy elevados. Muchos hablan de un comportamiento usurero por parte del banco. La respuesta de Yunus es muy simple: “si alguien puede poner en marcha un banco para los pobres gravando tipos más bajos, por favor, que me enseñen cómo hacerlo y lo copiaré. Mi deseo es operar con los tipos de interés más reducidos posibles, pero uno de los principios fundamentales que no se pueden olvidar es la búsqueda de la autosuficiencia” (Jolis, 1996:5-6).
- Dentro de la comunidad internacional de desarrollo, muchos de los teóricos que trabajan en las agencias tradicionales critican la filosofía del Grameen. Estos argumentan que lo que realmente mantiene atrapados a los pobres en la miseria son las inadecuadas políticas de la economía del bienestar. Defienden que los microcréditos nunca llevarán agua potable a los más pobres, ni una mejor sanidad, ni mejor educación, y que el éxito momentáneo de los programas de microcréditos, lo único que está consiguiendo es distraer la atención de los gobiernos en sus responsabilidades sociales. Tampoco están de acuerdo con Yunus en que el banco Grameen tenga que ser autosostenible.

Para el Grameen el principio de autosuficiencia es fundamental. Cuando una institución no es autosuficiente, depende de los donantes, está en sus manos, de manera que si en cualquier momento los políticos cambian de idea o los burócratas se olvidan de ella, el resultado es la muerte. Según palabras de Yunus “muchos programas internacionales de ayuda oficial están luchando por hacer la pobreza tolerable, en lugar de luchar por erradicarla de la tierra” (Jolis, 1996:6).

- Una gran mayoría de los prestatarios del banco son mujeres que se dedican a la producción de cultivos agrícolas. Algunos han criticado la incongruencia de pedir reembolsos semanales cuando el ingreso procedente de los cultivos agrícolas es estacional. Esta limitación se da no sólo cuando los proyectos son agrícolas. En muchos otros casos, las inversiones realizadas no empiezan a generar beneficios la primera o la segunda semana, de manera que se hace muy difícil cumplir con los requerimientos del banco que exige un reembolso semanal de las cuotas.

Quizá sería interesante seguir avanzando para superar esta limitación y proponer para los créditos agrícolas un nuevo sistema de devolución en el que los reembolsos se pudieran realizar después de las cosechas.

- Muchas veces los prestatarios necesitan créditos mayores de los que el banco puede proporcionarles. Por un lado, estos clientes nunca conseguirían un crédito en un banco privado, ya que siguen siendo demasiado pobres y no disponen de garantías. Por otro lado, cuando estos clientes llegan a un determinado nivel, tampoco pueden solicitar un préstamo por encima de las pequeñas cuantías estipuladas en los reglamentos del banco. Se crea así una situación en la que estos clientes, que han conseguido mejorar su situación económica, de nuevo no pueden tener acceso a los recursos financieros.
- Otra limitación para muchos es el hecho de que estos programas difícilmente pueden ser copiados entre los pobres del mundo rico. No obstante, esto no es cierto. El programa Grameen ha sido puesto en marcha en Canadá, Francia y en Estados Unidos, donde se usa para

ayudar a los más desfavorecidos a generar un autoempleo.

- Los mayores ataques y críticas provienen de los fundamentalistas islámicos, que no están de acuerdo en muchos de los métodos enseñados y utilizados por el banco Grameen. Entre otros, se oponen a que las mujeres trabajen fuera de casa y que accedan a mayores niveles de ingresos. Se oponen a un sistema financiero basado en la devolución de tipos de interés y predicán contra este tipo de actuaciones. El problema es que al ser fundamentalistas, muchas veces la represión contra las mujeres es muy dura, especialmente en el ámbito rural. Como respuesta a estos comportamientos, el banco Grameen nunca entra en un poblado donde pueda darse confrontación con los islamistas. Siempre se establecen en las afueras de los poblados y esperan a que las mujeres acudan a ellos (Jolis, 1997).

6.1.9. Lecciones aprendidas y réplicas del modelo Grameen

A pesar de estas críticas y de las limitaciones, la realidad es que el modelo Grameen ha tenido un impacto muy positivo (Shehabuddin, 1991). Estudios realizados por el Banco Mundial indican que los prestatarios del banco, gracias a los microcréditos, consiguen incrementar sus ingresos y mejorar sus niveles de vida. Concretamente, indican que la mitad de ellos, aproximadamente un millón de prestatarios, han logrado superar la barrera de la pobreza (Amin, 1994; Wahid, 1994). Según el FIDA, el ingreso familiar de los miembros del banco es un 50% mayor que el de los no miembros en las aldeas donde éste opera (Hossain, 1988). Además según estos estudios, los programas del Grameen no sólo han

tenido un efecto positivo sobre el autoempleo y los ingresos, los participantes en estos programas también han mejorado su alimentación y salud, han reducido el número de nacimientos y de divorcios, han mejorado las condiciones sanitarias de los poblados: acceso a agua potable, construcción de letrinas, y han crecido en su autoestima (Jolis, 1996).

La experiencia Grameen ha demostrado que la falta de garantías no puede ser un obstáculo para conceder créditos a los más pobres. Durante sus 20 años de vida, el banco ha visto como los pobres devolvían el dinero que se les había prestado. Con una tasa de recuperación del 98% el banco ha demostrado que el mito de que los pobres son incapaces de devolver un préstamo es falso. Como dato interesante, apuntar que los niveles de insolvencia alcanzados en el banco han sido muy inferiores a otros bancos comerciales de Bangladesh cuyos clientes poseen un nivel económico superior a los del Grameen (Yaron, 1992). En cuanto al reembolso de los créditos, las mujeres pagan mejor que los hombres. La tasa de reembolso de las mujeres es del 98,4% mientras que la de los hombres es del 96,8% (Ashe, 1989:32).

A la hora de imitar el modelo, si se desea tener una tasa de recuperación tal elevada como la del banco, será necesario tener muy presentes los siguientes elementos:

- El interés personal por recibir créditos futuros más amplios.
- La presión que ejerce el grupo sobre cada uno de sus componentes gracias a la responsabilidad colectiva.
- La supervisión estricta de todas las actividades de concesión y utilización del dinero prestado.

- La obligación de poner en marcha una microempresa que genere ingresos regulares.
- La devolución semanal en pequeñas cantidades, muy accesible a los prestatarios pobres.

La experiencia del banco Grameen ha puesto de manifiesto que el acceso a los recursos financieros por parte de los más desfavorecidos, es fundamental para luchar contra la pobreza, para crear actividades de autoempleo generadoras de ingresos entre aquellos que disponen de creatividad, de recursos de trabajo infrautilizados, de ganas de luchar y de aprovechar las pocas oportunidades económicas que les surgen. También es fundamental para reestablecer su dignidad (Yunus, 1993).

Además, esta experiencia ha demostrado el importante papel que juegan las mujeres como fuerza de trabajo potencial para incrementar el nivel de bienestar de sus familias (Grameen Bank, 1999f).

Dado el éxito alcanzado por esta institución, muchos de los líderes financieros del mundo y de organismos internacionales, están empezando a tomar en serio las ideas del profesor Yunus (United Nations, 1997). El banco Grameen ha inspirado a personas e instituciones de todo el mundo. Su sistema de organización y de trabajo ha sido adoptado en muchos países de Asia, África y América Latina. Durante los 10 últimos años, más de 4.000 personas de 100 países diferentes han realizado los programas de entrenamiento ofrecidos por el Grameen y han reproducido en sus países este modelo, con la finalidad de ayudar a los más pobres de sus respectivos países a superar la pobreza. Concretamente, 223 programas en 58 países se han reproducido en estos años. También existe un creciente interés en copiar el modelo Grameen en países del

África Sub-Sahariana como Malawi, Nigeria, Burkina Faso y otros (S. Pal, 1996). Además, este modelo no sólo ha sido puesto en marcha con éxito en países subdesarrollados, también ha ocurrido entre los pobres de las ciudades más ricas de Estados Unidos, Chicago y Nueva York (FIDA, 1987).

Para concluir este apartado, diremos que de los 1.300 millones de pobres que existen en el mundo, el modelo Grameen, a lo largo de sus años de experiencia, ha alcanzado a más de 2,3 millones de ellos. Además, las réplicas del Grameen en otros países tienen, actualmente, 2,5 millones de prestatarios. Todo esto significa, teniendo en cuenta los miembros dependientes de sus familias, que el Grameen ha ayudado 30 millones de personas a salir de la pobreza. El siguiente objetivo a corto plazo es alcanzar los 100 millones, una masa crítica para cumplir el verdadero sueño de M. Yunus: ***Erradicar la pobreza del mundo.***

6.2. ACCION INTERNACIONAL

Otra institución que ha logrado un gran éxito como fuente de recursos financieros a través de los microcréditos, en este caso para la población más pobre de América Latina, es ACCION Internacional³².

ACCION Internacional es una organización no gubernamental, sin fines de lucro, cuya razón de ser es la lucha contra la pobreza en América Latina a través de la prestación de servicios de microcrédito. Actualmente ACCION es una de las principales organizaciones microfinancieras que existen en el mundo. Junto con el banco Grameen, son probablemente las más grandes y más conocidas, y punto de referencia para todos aquellos que quieren acercarse al campo de los microcréditos.

En América Latina, ACCION es la institución más representativa y está compuesta por una red de 19 entidades de crédito afiliadas que cubren todo el sub-continente americano. Durante 1998, como se puede observar en el cuadro 6.3., ACCION tenía cerca de 400.000 clientes activos, de los que el 57% eran mujeres, y un total de 535 millones de dólares desembolsados para la prestación de los servicios microfinancieros.

³² Este capítulo ha sido escrito gracias a la información suministrada directamente por los responsables de ACCION Internacional en Massachusetts (USA). Después de contactar con las oficinas centrales en Estados Unidos, ACCION Internacional muy amable y rápidamente me envió sus últimos informes anuales (1996 – 1998) y toda la información y datos oficiales que han sido la fuente original para escribir este capítulo.

CUADRO 6.3.

ACCIÓN INTERNACIONAL EN 1998

Número de clientes	383.128
% de mujeres sobre hombres	57%
Volumen de capital prestado (*)	535,6
Tasa de devolución promedio	98%

Fuente: Annual Report, 1998, Accion Internacional.

(*) = Datos en millones de dólares americanos

5.2.1. Los orígenes de ACCION

ACCION Internacional fue fundada en 1961 por Joseph Blatchford, un estudiante norteamericano de derecho. Blatchford, después de un viaje a por América Latina en el que quedó profundamente impresionado por la extrema pobreza en la que vivían millones de personas, decidió poner en marcha una nueva clase de organización: un proyecto de desarrollo comunitario, cuyo objetivo principal sería ayudar a los pobres a ayudarse a si mismos. Blatchford, con la ayuda de sus compañeros de la universidad, recaudaron noventa mil dólares en donaciones y comenzaron a trabajar en Venezuela.

Cuando llevaba varios años trabajando, ACCION se dio cuenta que sus proyectos no luchaban contra la principal causa de pobreza: la falta de recursos financieros, y por tanto, la carencia de oportunidades económicas. Fue en esos momentos, a principios de la década de los 70, cuando ACCION cambió su línea de trabajo y comenzó a investigar en el área de los microcréditos.

Durante las décadas de los 60 y de los 70, el elevado desempleo urbano causado por la inmigración que llegaba de las áreas rurales, provocó en todas las economías latinoamericanas un gran crecimiento del sector informal. Miles de estas personas se dedicaron a vender comida en las calles, a recoger cartones, a fabricar pequeños productos artesanos y venderlos en puestos callejeros, pero ninguno de ellos tenía la posibilidad de hacer crecer sus pequeños negocios. Al no disponer de recursos financieros siempre quedaban atrapados entre sus intermediarios y los elevadísimos intereses que debían de pagar a los usureros. Para comprar la materia prima, estos trabajadores del sector informal debían de pedir préstamos a los usureros, quienes cobraban unos intereses de hasta un 10% diario. De esta manera, la mayor parte de sus ganancias se iba en el pago de los intereses. Quedaban atrapados en el círculo vicioso de la pobreza. Lo único que necesitaban para salir de este círculo era un pequeño préstamo a una tasa de interés normal de mercado, pero dado que se trataba de individuos sin ninguna garantía, ningún banco comercial estaba dispuesto a concederles un préstamo.

En 1973, ACCION en Recife (Brasil) se dio cuenta de esta realidad y comenzó a plantearse la posibilidad de conceder a estos microempresarios³³ pequeños créditos con tipos de interés normales, al nivel del mercado. Fue así como surgieron y se comenzaron a utilizar los microcréditos en América Latina. El experimento fue un éxito. Cuatro años más tarde, ACCION había concedido 885 microcréditos, con los que contribuyó a la generación y consolidación de 1.386 puestos de trabajo (ACCION, 1996).

³³ Fue este programa de ACCION en Recife el que utilizó por primera vez el

A lo largo de los 35 años que ACCION lleva trabajando en América Latina ha iniciado programas en 13 países, ha concedido servicios microfinancieros a millones de personas y ha contribuido al desarrollo de algunas de las comunidades más pobres de Latinoamérica.

Según ACCION Internacional, todas las estrategias que a lo largo de la historia se han puesto en marcha para reducir la pobreza en el mundo, sólo han sido capaces de ayudar a una reducida proporción de los más pobres. Para ellos, el problema reside en que en el mundo no existe suficiente caridad como para donar todo el dinero necesario para que los niveles de pobreza experimenten una importante reducción. Se ha estimado que para alcanzar a 100 millones de familias de entre los mil trescientos millones de pobres que existen en el mundo, serían necesarios 2.5 billones de dólares, una cantidad que nunca podría llegar a ser donada. Por estos motivos, ACCION propone un nuevo sistema, la creación de instituciones de microcréditos con viabilidad financiera, que no dependan de donaciones y cuyo principal objetivo sea reducir los niveles de pobreza. Al igual que ocurría con M. Yunus, el objetivo final de ACCION es erradicar la pobreza del mundo.

6.2.2. Formas de operación y metodología utilizada

A lo largo de las últimas tres décadas, ACCION ha creado soluciones innovadoras para luchar contra la pobreza. Con el tiempo, la metodología utilizada ha ido cambiando, siempre con el objetivo de ser lo más eficiente y próxima a los más necesitados.

término "microempresa".

Al igual que el Banco Grameen, ACCION concede sus servicios microfinancieros en unas condiciones que son muy interesantes para los más pobres:

- Préstamos muy pequeños, a muy corto plazo y sin necesidad de disponer de garantías colaterales. La cuantía mínima varía entre las distintas entidades de crédito afiliadas a la red, no obstante, la cantidad media viene a ser de unos doscientos dólares americanos. Además, los nuevos préstamos son aprobados y concedidos muy rápido, en unos cuantos días.
- Los préstamos se conceden a tasas de interés que rondan las del mercado. Uno de los objetivos más importantes de todas las entidades afiliadas a la red es la búsqueda de la autosuficiencia. Gracias a esta característica, entre 1989 y 1995, la cantidad de dinero prestada por la red ACCION se multiplicó más de veinte veces (ACCION, 1996).
- La burocracia administrativa es mínima con el objetivo de reducir los costes de operación, y es sustituida por visitas de parte de los funcionarios de la institución a los lugares de trabajo de los propios prestatarios.
- El sistema de concesión de préstamos también es progresivo como en el caso del banco Grameen. Suele comenzarse con una cuantía de unos 100 dólares, y aquellos que cumplan todos sus compromisos de devolución, serán susceptibles de recibir nuevos microcréditos mayores a los anteriores.

ACCION Internacional utiliza varias metodologías para la prestación de sus servicios microfinancieros. Los prestatarios pueden recibir créditos individuales o también pueden juntarse en grupos para solicitar préstamos conjuntos (grupos solidarios).

Gracias a todas estas características, la tasa de devolución promedio de ACCION es del 98%, porcentaje que demuestra que en América Latina la concesión de servicios financieros a los más pobres no supone un riesgo superior al de prestar a cualquier otro cliente.

A pesar del extraordinario crecimiento de ACCION, a mediados de la década de los noventa, sólo un 2% de los microempresarios que requerían estos servicios microfinancieros eran alcanzados por la red. Con el objetivo de servir cada vez a un mayor número de prestatarios, ACCION necesitaba acceder a una fuente de capital mucho más amplia. De esta forma se creó Bancosol, el primer banco comercial del mundo dedicado exclusivamente a las microfinanzas. Actualmente, Bancosol tiene más clientes que cualquier otro banco en Bolivia. Este fue el primer paso para acceder a una fuente más amplia de capital, pero no el único. En estos momentos, varias entidades afiliadas a ACCION se han convertido en instituciones financieras reguladas, Mibanco en Perú, FINSOL en Honduras y Finamérica en Colombia. Otras están en dicho proceso. Al poder acceder a los mercados financieros, la red de ACCION puede servir a millones de personas que viven en la pobreza.

6.2.3. La red de ACCION

ACCION Internacional está formada por 19 instituciones en 13 países de América Latina (cuadro 6.4.). Unas son ONGs y otras son

CUADRO 6.4.

LA RED DE ACCION INTERNACIONAL EN AMÉRICA LATINA

INSTITUCIÓN		Nº de clientes	Total desembolsado (en US\$, durante 1998)	Clientes mujeres (en %)
Argentina	Emprender	3.640	16.590.861	44%
	BancoSol	81.555	135.863.257	75%
	PRODEM	47.130	51.427.934	65%
Brasil	Fenape	19.045	33.758.894	58%
Chile	PROPESA	3.823	4.149.629	55%
Colombia	Actuar Tolima	5.575	5.350.366	53%
	Cooperativa Emprender	63.497	87.161.727	64%
	FINAMERICA	9.798	17.658.878	48%
	Domingo	31.157	7.216.977	85%
Ecuador	Banco Solidario	14.231	12.569.027	54%
	FED	11.596	13.597.862	64%
Guatemala	FUNDAP	5.304	4.799.367	21%
	Génesis Empresarial	22.413	17.747.849	38%
Honduras	FUNADEH	9.671	12.204.682	75%
México	ADMIC	368	107.195	
Nicaragua	FAMA	10.007	11.757.475	57%
Panamá	Acción Empresarial	2.574	34.237.342	32%
Paraguay	Fundación Paraguaya	4.717	5.970.143	53%
Perú	Mibanco/ACP	35.953	59.261.021	62%
TOTAL AMÉRICA LATINA		382.054	531.430.486	

Fuente: Annual Report, 1998, Accion Internacional.
 Datos referidos a octubre de 1998

instituciones reguladas que pueden operar formalmente en los mercados financieros. En el cuadro adjunto podemos observar el volumen de capital prestado durante 1998 por cada una de estas instituciones y el número de clientes activos que cada una de ellas tenía.

Durante la última década, ACCION ha concedido servicios de microcrédito a más de un millón y medio de clientes, concretamente 1.6 millones, y ha desembolsado más dos billones de dólares (Cuadro 6.5.).

CUADRO 6.5.

ACCIÓN INTERNACIONAL (1992 - 1998)

Número de clientes atendidos	1,6 millones
Volumen de capital prestado	2,2 billones de \$
Tasa de devolución, promedio	98%

Fuente: Annual Report, 1998, Accion Internacional.

En 1991, en base a la exitosa experiencia Latinoamericana, ACCION inició un nuevo programa en Nueva York. El objetivo era luchar contra la creciente desigualdad, el elevado desempleo y la exclusión urbana en Estados Unidos. Entre 1991 y 1996, la red de ACCION en USA ha abierto ocho nuevas entidades en Nuevo Méjico, Nueva York, Illinois, Tejas y California.

POR QUÉ LOS MICROCRÉDITOS VAN DIRIGIDOS ESPECIALMENTE A LAS MUJERES

Como se ha estudiado en los capítulos anteriores, los microcréditos son un instrumento de financiación, cuyo principal objetivo es la reducción de los niveles actuales de pobreza que existen en el mundo. Alcanzar a los más desfavorecidos entre los pobres y darles la posibilidad, a través de un reducido préstamo, de poner en marcha un pequeño negocio y generar una fuente regular de ingresos. Pues bien, la pregunta que nos planteamos en este capítulo es: *por qué los microcréditos van dirigidos especialmente a las mujeres, por qué la gran mayoría de los clientes de casi todas las instituciones microfinancieras son mujeres*. La respuesta, sin lugar a dudas, es que precisamente las mujeres son las más desfavorecidas entre los pobres. Actualmente, todavía siguen sufriendo todo tipo de abusos en todos los rincones del planeta, pero muy especialmente en el mundo subdesarrollado y en desarrollo. Según datos de Naciones Unidas (1995^a), aun cuando las mujeres representan más del 50% de la población mundial, aportan solamente una tercera parte de la fuerza laboral oficial, cifra que según las proyecciones de la Oficina Internacional del Trabajo será superior en el año 2000. Cumplen con las dos terceras partes de todas las horas de trabajo en el mundo, siendo su aportación laboral tanto en el sector organizado como en el informal superior a la del hombre, aún así, la mujer no recibe una parte equitativa de los bienes e ingresos mundiales. Aunque las mujeres trabajan más

horas que los hombre en los campos, no tienen control sobre las cosechas, y normalmente, tienen menos comida para ellas y para alimentar a sus hijos. De estos datos, se deduce que hoy en día, las mujeres están todavía marginadas de los recursos económicos, sociales y políticos de sus países.

Ahora bien, los microcréditos no se dirigen especialmente a las mujeres sólo porque éstas son las que cumplen la mayoría de las veces los requisitos de elegibilidad; también existen otros motivos. En primer lugar, se ha comprobado que las mujeres son capaces de derivar mayores beneficios económicos para los integrantes de sus familias que los hombres.

Otra razón tiene que ver con la importancia adquirida por la búsqueda de la autosuficiencia institucional. Entre los principales objetivos de las instituciones de microcréditos se encuentra la viabilidad financiera. Este objetivo, unido al hecho de que las tasas de devolución de los créditos son superiores entre las mujeres que entre los hombres, ha dado lugar a que la gran mayoría de las instituciones, hayan preferido dirigirse hacia las mujeres.

Por último, a todo lo anterior, hay que añadir que, durante las últimas décadas, el principal objetivo de las agencias donantes, muchas de ellas instituciones internacionales para el desarrollo, ha sido reducir las desigualdades entre hombres y mujeres. Una gran parte de estas agencias han presionado a las instituciones microfinancieras para que más del 50% de sus servicios fueran dirigidos hacia las mujeres (Hulme y Mosley, 1996).

Como acabamos de expresar, el principal motivo por el que los microcréditos se dirigen especialmente al sector femenino, son las desigualdades que todavía existen entre los sexos. Pues bien, el objetivo de este capítulo será estudiar estas desigualdades. Se analizará cómo a lo largo de las tres décadas de desarrollo de las Naciones Unidas, el tema de la mujer ha pasado a considerarse crucial para reducir los niveles de pobreza que existen en el mundo. Se verán cuáles son los principales obstáculos que todavía hoy limitan el bienestar de las mujeres, y por último, se estudiarán los beneficios derivados de otorgar servicios microfinancieros a las mujeres.

7.1. Incorporación de la mujer al debate sobre el Desarrollo

Hoy día existe un amplio debate sobre el tema de la Mujer y el Desarrollo (MD) y un gran volumen de publicaciones sobre el mismo. La gran mayoría de los organismos internacionales, de las organizaciones no gubernamentales y de las agencias de desarrollo del mundo, han expresado oficialmente su preocupación por el tema, y han tratado de poner en marcha diferentes estrategias para luchar contra todos los abusos que todavía hoy sufren las mujeres. Ahora bien, esto no ha sido siempre así. Hasta la década de los 60, las principales tendencias de los investigadores, políticos y planificadores ignoraban el papel económico de las mujeres. Su participación se consideraba al margen de la corriente económica principal. La mujer quedaba restringida a las actividades propias de su sexo según los estereotipos dominantes: cuidado de la familia, de los niños y del trabajo doméstico (Evans, A. 1991).

La investigación, que poco a poco se puso en marcha en los años 60, comenzó a revelar la importancia del papel económico desempeñado por el ingente volumen de recursos humanos que suponía el 50% de la población mundial: las mujeres. Así, durante esta década, primera década del desarrollo propuesta por las Naciones Unidas, la mujer apareció por primera vez como un elemento a tener en cuenta en el proceso de crecimiento y desarrollo mundiales.

Durante estos años, el propósito explícito de la Asamblea General fue conseguir y mantener un crecimiento económico autosostenido en cada uno de los países subdesarrollados. En aquellos momentos, los conceptos de *Crecimiento* y *Desarrollo* eran entendidos como sinónimos, y el crecimiento de la población se percibía fundamental para incrementar el desarrollo interno, la inversión y sostener el nivel de recursos humanos de estos países.

El principal objetivo era que la producción nacional creciese por encima del 5% y no importaba demasiado que dicho crecimiento pudiera tener efectos perversos sobre la estructura productiva. Pues bien, lo que ocurrió durante esta década, fue que el crecimiento resultante de las políticas puestas en marcha vino acompañado, en primer lugar, por la descomposición del sector agrícola. Esto provocó grandes movimientos de población rural hacia las ciudades, y como consecuencia, un crecimiento explosivo de los barrios marginales en las grandes ciudades, en las que no existían los servicios sanitarios mínimos. En segundo lugar, una reducción de la producción alimenticia, y con ello, el consiguiente aumento de la ya existente presión sobre la balanza de pagos, debido a la dependencia tecnológica de estos países para avanzar en su proceso de industrialización. Junto a estos desequilibrios, el crecimiento de la

población fue muy superior al crecimiento económico, generándose así un gran incremento en el gasto social y mayor pobreza.

Al final de la primera década, las evaluaciones sobre el proceso de desarrollo fueron muy negativas. Si bien es verdad se habían conseguido altas tasas de crecimiento en mucho países, éstas no habían venido acompañadas por los beneficios económicos y sociales del desarrollo para todos, ni se había conseguido eliminar la pobreza. Más bien, parecía que estos beneficios del desarrollo estaban prohibidos para los más pobres, es decir, para la gran mayoría de la población de estos países. El producto nacional creció, pero esta macromagnitud se mostró incapaz de medir la distribución de dicho crecimiento, que por supuesto, no favoreció a los más pobres: las mujeres.

En este contexto, fue cuando surgió por primera vez la mujer como protagonista en los procesos de crecimiento y desarrollo. Se pusieron en marcha programas de educación y planificación familiar dirigidos al sector femenino. Aún así, en aquellos momentos, las mujeres todavía eran entes pasivos y dependientes. Se las consideraba madres y esposas, y no agentes económicos activos e independientes que pudieran afectar al proceso de desarrollo (Portocarrero, 1990).

En estas circunstancias, llegamos a la segunda década de desarrollo, que tuvo lugar durante los años 70. Durante este periodo, el objetivo final fue “el crecimiento continuo del bienestar de los individuos y la distribución de los beneficios para todos” (Naciones Unidas, 1980: 2-3). Ahora, al concepto de desarrollo se estaba añadiendo toda una dimensión social y humana que antes no estaba presente, y aunque, pese a los esfuerzos, el nivel de desarrollo de estos países no mejoró,

este nuevo enfoque reconoció que el tema de la mujer tenía importantes implicaciones en las políticas de desarrollo. Según palabras de Portocarrero (1990:25) "la evidencia parece sugerir que fue la creciente preocupación por la dimensión humana del desarrollo uno de los elementos responsables de la gradual apertura del debate sobre el desarrollo al tema de la mujer". Este nuevo interés, se vio alimentado desde el ámbito académico por el gran número de artículos que se empezaron a escribir: Boserup (1970), Tinker (1976), Nelson (1979), Palmer (1977), Anand (1983) y Black (1981).

En 1975, el Banco Mundial publicó "*La integración de la mujer en el desarrollo*", en el que se planteaba la necesidad de reconocer el papel de la mujer en el proceso de desarrollo. Ese mismo año, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) publicó un estudio con el mismo título, en el que se analizaban los pasos a dar para integrar a las mujeres en este proceso. Además, durante este mismo año, tuvo lugar el evento más importante a nivel oficial, que evidenció la aceptación formal de la necesidad de incluirlas en el proceso de desarrollo: La Conferencia Internacional por el Año de la Mujer promovida por las Naciones Unidas, cuyo objetivo se expresaba de la siguiente forma: "Se trata de emprender un programa internacional de acción dirigido a lograr la integración de la mujer en el esfuerzo total por el desarrollo ... como partícipe plena y en iguales condiciones que el hombre" (Naciones Unidas, 1976:116). Sin lugar a dudas, esta conferencia desempeñó un papel importante en los avances habidos en el tema.

En 1980, se llevó a cabo en Copenhague la preparación de la Evaluación Interdecada. Fue gracias a este evento, que las Naciones Unidas, por primera vez en la historia, trataron de recopilar toda la

información estadística disponible acerca de las condiciones de vida de las mujeres en todas las regiones del mundo. El informe preparado expresaba “las mujeres, como grupo, tienen acceso a muchos menos recursos que los hombres. Realizan dos tercios del número total de horas de trabajo y solamente están inscritas como si constituyeran un tercio del mundo laboral total. Reciben una décima parte de la remuneración total. Las mujeres solamente poseen un uno por ciento de los bienes materiales mundiales y sus derechos de propiedad con frecuencia son muy inferiores a los de los hombres” (Naciones Unidas, 1980).

A pesar de todos estos reconocimientos, objetivos y propósitos, unos años más tarde, durante la segunda Evaluación, que en este caso tuvo lugar en Nairobi en 1985, las Naciones Unidas confirmaron que los objetivos propuestos sólo se habían alcanzado muy parcialmente (Naciones Unidas, 1986).

Se puede concluir este primer apartado, afirmando que, aunque es cierto que durante los últimos 25 años se han producido importantes cambios y la situación de las mujeres ha mejorado mucho, aún así, todavía queda mucho camino por recorrer. Estas disparidades que todavía existen en el mundo son las que se analizan en el siguiente apartado.

7.2. Panorama actual de las desigualdades entre hombres y mujeres

Con mucha ironía y sarcasmo se puede leer y evaluar la siguiente frase perteneciente a las estrategias oficiales de las Naciones Unidas para el futuro de la mujer: “Para el año 2000 debería haberse eliminado el

analfabetismo, la esperanza de vida de todas las mujeres debería haber aumentado a, por lo menos, 65 años de vida ... y deberían existir para la mujer oportunidades de obtener un empleo que les permita bastarse por sus propios medios ... Pero sobre todo, deberá existir una legislación global que garantice la igualdad de la mujer en todas las esferas de la vida, a fin de asegurar un marco socioeconómico verdaderamente equitativo que permita un desarrollo real.” (Naciones Unidas, 1987: 30).

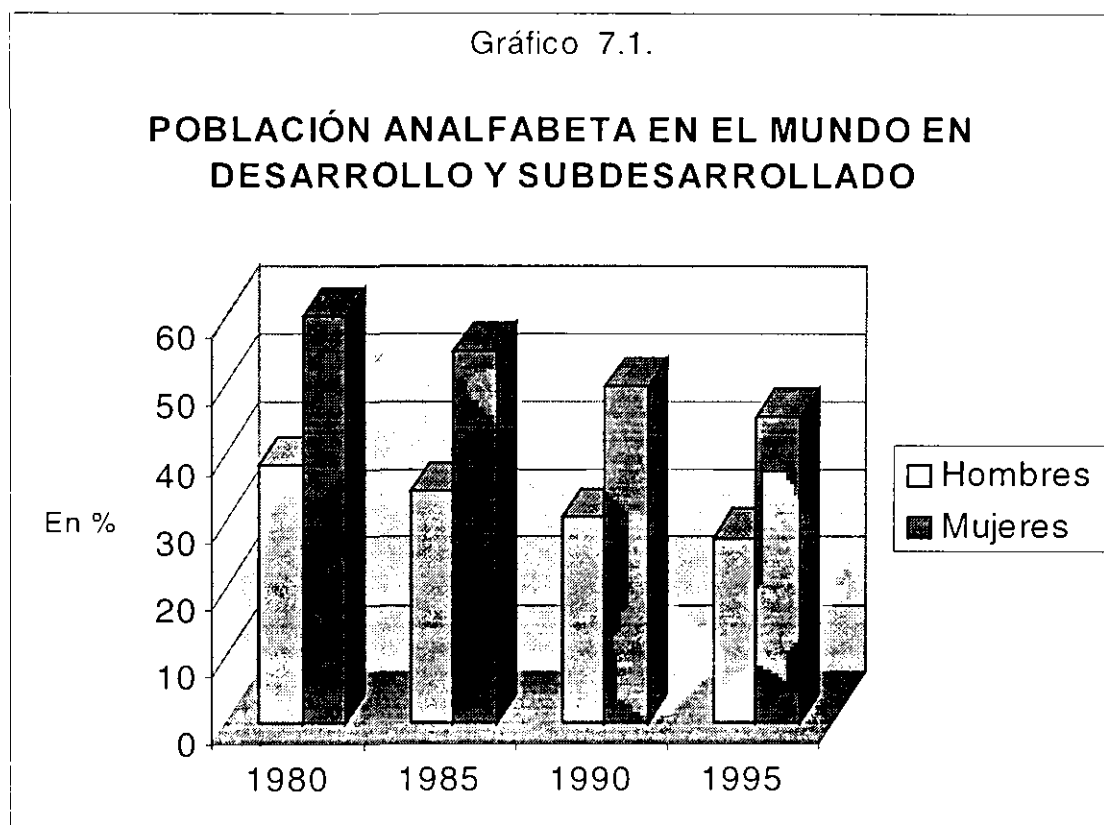
Es evidente que estos objetivos ya son imposibles de conseguir. Veamos a continuación las principales desigualdades que existen entre los sexos.

7.2.1. Disparidades en materia de educación

Muchos autores han hablado de la educación como uno de los elementos fundamentales en la lucha contra el subdesarrollo, entre ellos uno de los más conocidos, el Premio Nobel T. Schultz. Este autor (1993) reconoce que la educación será el elemento que permita un avance en el desarrollo de las mujeres. La educación es parte integrante del proceso de desarrollo. Siguiendo las palabras de Aslanbeigui (1995:84), la educación “fomenta el sentido del control sobre el destino personal y amplía las posibilidades de elección más allá de lo que acepta la tradición”.

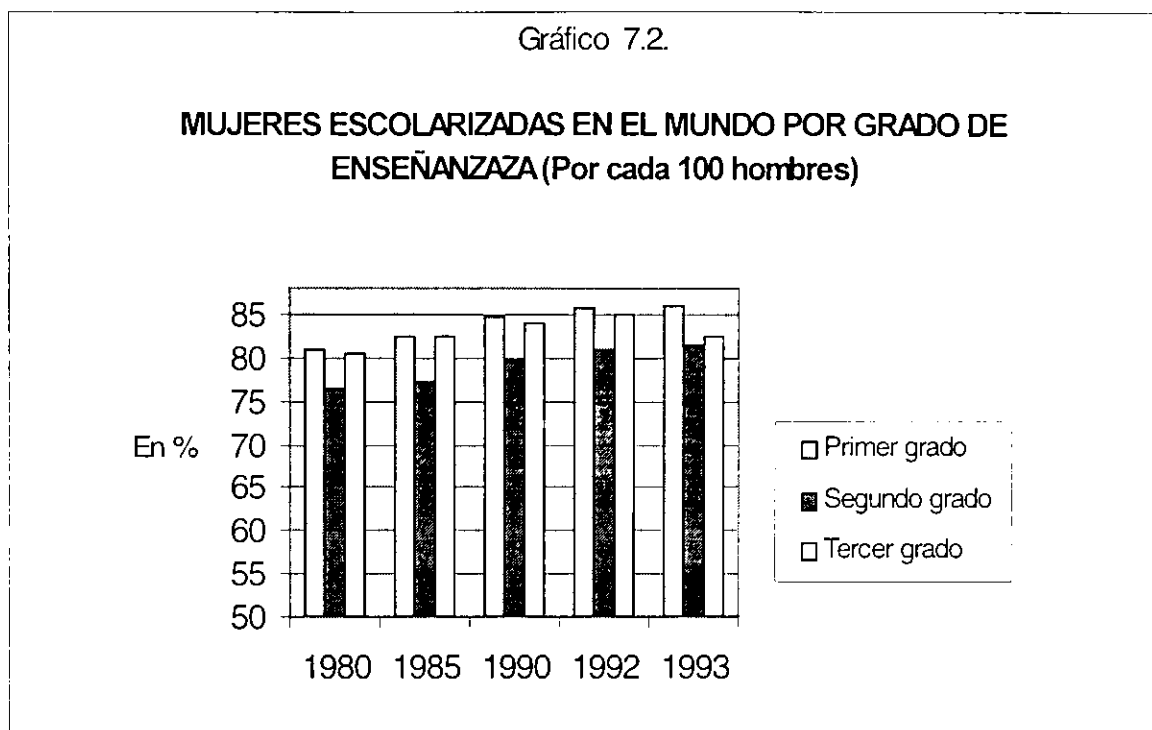
Es cierto que la tasa de alfabetización de la mujer ha aumentado en casi todos los rincones del planeta, pero todavía hoy existen cientos de millones de mujeres analfabetas y de niñas que no pueden terminar la educación básica, especialmente en Africa y el sur de Asia, por tener que

ocuparse del cuidado de sus familiares y de las labores del hogar.

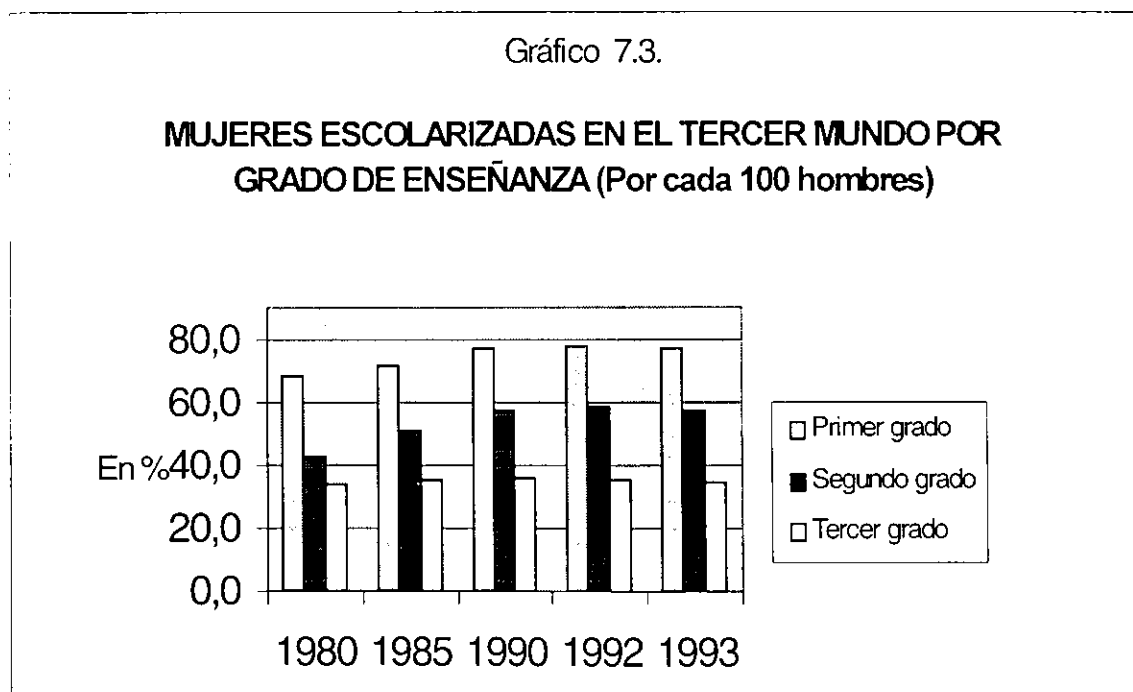


Fuente: UNESCO, Statistical Yearbook, 1995.

Como se puede observar en el gráfico 7.1., existe una gran disparidad entre el alfabetismo masculino y el femenino. Las niñas, tanto en la educación primaria como secundaria, siguen estando en desventaja. En el tercer mundo, en 1993 había por cada 100 niños matriculados 77 niñas en el primer grado, 56.9 en el segundo grado y 34.5 en tercer grado. (Véase gráfico 7.3.)



Fuente: UNESCO, Statistical Yearbook, 1995.



Fuente: UNESCO, Statistical Yearbook, 1995.

7.2.2. Disparidades en materia de salud

Durante las últimas décadas, la esperanza de vida al nacer, tanto de hombres como de mujeres, ha aumentado en todas las regiones del mundo. A pesar de ello, siguen existiendo grandes diferencias en el terreno sanitario.

En una gran parte de los países del tercer mundo, fundamentalmente Asia meridional y África, existe una marcada discriminación en materia de alimentación y atención sanitaria en favor de los hijos varones. Esta preferencia de invertir más recursos en la salud y la alimentación de los niños que en la de las niñas, se debe a razones esencialmente económicas. Un hijo que crezca sano y fuerte significa una fuente de ingresos y seguridad económica para la vejez de los padres. Sin embargo, el nacimiento de una niña es una carga económica que no reportará ningún beneficio a los padres. Así, en muchos países se deja de amamantar a las niñas mucho antes que a los niños y se las alimenta menos y con una dieta más pobre. Un estudio realizado en Bangladesh, revela que hasta los cinco años el consumo de calorías de las niñas es un 16% menor que el de los niños (Royston y Amstrong, 1989).

Una de las principales causas de muerte entre las mujeres, tiene que ver con los problemas relacionados con el embarazo y el parto. Alrededor de 500.000 mujeres mueren todos los años a causa de estos motivos.

Como consecuencia de todo esto, las mujeres, a pesar de las ventajas biológicas de que goza su sexo, tienen una esperanza de vida inferior a la de los hombres, un índice de mortalidad alto y un estado de

morbidez crónico. Ahora bien, para mejorar el nivel sanitario, hay que mejorar el educativo. Las investigaciones documentan que cuanto mayor es la educación de la madre, más posibilidades existen de que ésta y su hijo sobrevivan.

7.2.3. Disparidades en materia de empleo

El acceso a un trabajo digno y remunerado por parte de las mujeres es crucial para aumentar su autoestima y mejorar el bienestar de los miembros dependientes de sus familias. No obstante, todavía hoy muchas mujeres están desempleadas, ocupadas en el sector informal de la economía o en puestos inadecuados y/o mal pagados. En estas condiciones, estas mujeres tienen muy pocas posibilidades de ahorrar, invertir o pedir un crédito, y por lo tanto, de tener esperanzas para el futuro.

Según el último informe de Naciones Unidas sobre la situación de la mujer, la participación de éstas en la fuerza laboral ha aumentado durante las últimas décadas en todo el mundo, excepto en los países del Africa sub-sahariana y el sur de Asia. A pesar de ello, como se puede observar en el cuadro 7.1., los datos siguen mostrando grandes discrepancias entre las tasas de actividad económica de mujeres y hombres.

Quadro 7.1.

POBLACIÓN ECONÓMICAMENTE ACTIVA CON MÁS DE 15 AÑOS (En %)

	1970		1980		1990	
	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres	Mujeres	Hombres
ÁFRICA						
Norte de África	8	82	12	79	21	75
África Subsahariana	57	90	54	89	53	83
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE						
Latinoamérica	22	85	25	82	34	82
Caribe	38	81	42	77	49	72
ASIA Y EL PACÍFICO						
Este Asiático	57	86	58	83	56	80
Sudeste Asiático	49	87	51	85	54	81
Sur de Asia	25	88	24	85	44	78
Asia Central	55	76	56	77	58	79
Oeste Asiático	22	83	26	81	30	77

Fuente: World's Woman, 1995

El acceso a un trabajo remunerado es desigual entre hombres y mujeres. Los trabajos a los que acceden las mujeres son casi siempre de menor reconocimiento social y con menor remuneración. Obviamente, es muy difícil conseguir estadísticas oficiales en muchos países del tercer mundo, pero con los datos de que disponemos (cuadro 7.2.), se puede concluir que en la mayoría de los países, las mujeres que trabajan ganan en promedio menos que los hombres.

Cuadro 7.2.
**SALARIO MEDIO FEMENINO COMO %
DEL SALARIO MASCULINO. 1990**
(En el sector manufacturero)

AFRICA	
Egipto	68
Kenia	74
Zambia	73
Swazilandia	54
LATINOAMERICA	
Costa Rica	74
Paraguay	66
ASIA Y EL PACÍFICO	
Chipre	58
Hong Kong	69
Corea	50
Singapur	55
Sri Lanka	88

Fuente: World's Women, 1995.

Además sus posibilidades de ahorro y acceso a créditos y nuevas inversiones son muy reducidas. En los países subdesarrollados, la mayoría de las mujeres trabajan sin ningún salario como amas de casa, en los campos y en pequeños negocios familiares. Muchas otras trabajan en el sector informal, donde su remuneración es altamente inestable. En las áreas rurales, las tareas desempeñadas por éstas son las que peor se pagan: costura, recogida del agua y de leña, trabajo en los campos, y todo ello además de tener a su cargo el cuidado de los niños y de la casa, la preparación de los alimentos y resto de tareas reproductivas.

Pese al incremento de mujeres con estudios universitarios, existen todavía importantes obstáculos cuando estas mujeres tratan de utilizar estos conocimientos para la mejora social y económica de sus países. Así por ejemplo, en el mundo de los negocios, el porcentaje de mujeres en altos puestos ejecutivos es del 1 ó 2%, y en el mundo de la política, son una excepción las mujeres que ocupan altos cargos. A finales de 1994, sólo 10 mujeres eran cabeza de estado o gobierno en el mundo. Un estudio llevado a cabo en Lima (Perú), concluyó que las mujeres estaban concentradas en aquellas ocupaciones con los salarios medios más bajos y que la discriminación salarial de las mujeres era una realidad (Scott, 1986).

Hoy en día, aunque ya existen algunas estadísticas oficiales que miden las actividades económicas desempeñadas por las mujeres en todos los sectores estructurados de la economía, la realidad es que los datos disponibles en la mayoría de los países del tercer mundo son insuficientes y dan una visión distorsionada de la contribución de las mujeres al desarrollo.

Uno de los grandes problemas de las mujeres del tercer mundo es que su trabajo es invisible. Hoy se reconoce que éstas constituyen el 40% de la fuerza mundial de trabajo en la agricultura, la cuarta parte en la industria y la tercera parte en el sector de servicios, que realizan el 95% del trabajo doméstico y cargan con la mayor parte de la seguridad alimentaria de la familia, realizando el 85% de la preparación y almacenamiento de los alimentos, el 65% del trabajo en el campo (labranza y recolección) y el 50% del cuidado y la crianza de los animales. A pesar de todo ello, la mayor parte de este trabajo nunca ha sido reconocido oficialmente. Simplemente no incrementa en ningún punto la

Producción Nacional de sus países. (Aslanbeigui, 1995 y Banco Mundial, 1995). El trabajo que realizan las mujeres en todas estas áreas tiene una tremenda importancia para el bienestar de sus familias, de sus comunidades y naciones, sin embargo, está muy pobremente medido, por no decir que está ausente, en las estadísticas oficiales (Naciones Unidas, 1995).

7.3. Obstáculos al desarrollo de las mujeres

Además de la injusticia social, la ineficiencia económica y la reducida equidad que supone el trato discriminatorio hacia las mujeres, la realidad es que actualmente todavía existen abrumadores obstáculos que se oponen al adelanto de la mujer. Estos obstáculos se deben a diversas combinaciones de factores políticos, económicos, sociales y culturales. A continuación se hace referencia a algunos de los más relevantes.

7.3.1. Reducida inversión en la educación de las niñas

Un obstáculo muy importante es el reducido gasto en la educación de las niñas. El motivo fundamental es que el coste que ésta representa es sensiblemente superior a lo que cuesta la educación de los niños. A esto se une el hecho de que los beneficios que ésta reporta a las familias son remotos e inciertos. Véase más detenidamente.

Por el lado de los costes, el ir a la escuela, no sólo supone un coste directo: matrícula, libros, material de estudio y ropa apropiada. También representa un elevado coste de oportunidad, consistente en no

disponer de la ayuda de la niña para las labores domésticas. Los últimos estudios de Naciones Unidas confirman que las preferencias familiares y la necesidad de emplear a las niñas en la agricultura y ganadería de subsistencia, son los factores que determinan la escasa educación de éstas en las zonas rurales, en comparación con las zonas urbanas de los países subdesarrollados. Las principales razones expuestas por los padres para mantener fuera de los colegios a las niñas son fundamentalmente las siguientes: temor a que adquieran demasiada libertad gracias a la educación, la utilización de las niñas en las labores del hogar y preferencia por invertir los pocos recursos que se tienen en la educación de los hijos varones (Naciones Unidas, 1995b). De esta forma, las mujeres quedan atrapadas en el círculo vicioso de la pobreza. Debido a la sobrecarga de trabajo a la que están sometidas, piden ayuda a sus hijas, lo que impide que éstas vayan a la escuela. A su vez, sin alfabetización estas niñas se encontrarán en inferioridad de condiciones para conseguir en el futuro un puesto de trabajo digno.

Por el lado de los beneficios, se considera que la inversión en la educación de las niñas no reportará ningún beneficio futuro. Se piensa que las hijas no van a mantener a sus padres en la vejez.

El hecho de no tener escuelas a corta distancia, de que la mayoría de los profesores sean hombres y de la escasez de plazas escolares, obstaculiza, más en el caso de las niñas que de los niños, el acceso a una educación básica. Además, la mala salud, el mal estado de nutrición y el cansancio especialmente notorios en las niñas -el trabajo de las niñas es mucho más duro que el de los niños en las tareas del hogar y tienen menos tiempo de descanso que ellos-, reducen su capacidad de aprendizaje y hacen que las tasas de abandono sean mayores.

Por todos estos motivos, la UNESCO ha descrito el analfabetismo femenino como endémico en muchas partes del mundo.

7.3.2. Obstáculos en materia de salud

En un estudio realizado por el Banco Mundial sobre la utilización de los servicios sanitarios en diversos países subdesarrollados, se llegó a la conclusión de que dicha utilización, por parte de las mujeres, dependía de varios factores: disponibilidad, permiso y capacidad (Banco Mundial, 1995).

En cuanto a la disponibilidad de los servicios de salud, éstos eran muy escasos, por lo que sólo se requerían cuando la mujer estaba muy enferma, lo que significaba en muchos casos que ya no se pudiera hacer nada para curarla.

En cuanto al permiso, en el estudio se reconocía que no todas las mujeres disponían del mismo para aprovechar los servicios de atención sanitaria. Muchas estaban limitadas por todo tipo de obstáculos sociales: inhibiciones sociales para viajar hasta un servicio médico, falta de personal sanitario femenino, falta de servicios de planificación familiar, etc. Todo ello llevaba en muchas ocasiones a que ellas mismas tuvieran que ocuparse de sus propios problemas de salud. Incluso en aquellos casos en los que disponían de estos servicios cerca de sus hogares y tenían el permiso de sus maridos o de sus sociedades para acudir a los mismos, muchas mujeres se veían limitadas por el coste directo de la atención sanitaria. No todas tenían la capacidad financiera para hacer frente a los mismos.

Otro tipo de obstáculos en materia de salud contra los que deben luchar las mujeres son la falta de acceso a determinados servicios, como *por ejemplo, el abastecimiento de agua y el saneamiento*. En muchos casos, estos servicios se encuentran alejados de los poblados, por lo que las mujeres no pueden acceder a ellos debido a que las normas locales les impiden alejarse de sus hogares.

Entre los obstáculos económicos, son especialmente importantes las crisis económicas y los consiguientes programas de ajuste que implican unos elevados costes sociales (Naciones Unidas, 1987). Las mujeres del tercer mundo están en el grupo de los más pobres, precisamente aquellas que más sufren cuando un programa de ajuste estructural supone recortes en los servicios sociales más básicos, entre los que se encuentran los servicios sanitarios y eliminación de subsidios.

7.3.3. Limitación en el acceso a bienes y servicios

Otro de los factores que no permite que las mujeres disfruten de las mismas ventajas que los hombres son los obstáculos legales y reglamentarios. Así, en muchos países, las mujeres no pueden ser propietarias de una parcela de tierra, lo cual tiene una importancia crucial, ya que generalmente la tierra sirve como garantía en los mercados crediticios. Debido a esta falta de recursos, tienen poca capacidad para responder a las nuevas oportunidades económicas. Las reservas de riqueza (ganado, tierras, maquinaria, etc.) pertenecen generalmente a los hombres. Además, esta falta de acceso a recursos financieros por parte de las posibles empresarias, limita la rentabilidad y el crecimiento de sus empresas. Generalmente, tampoco les está permitido celebrar contratos

en su propio nombre, suele ser en el nombre del marido o del padre. Además, se les prohíbe trabajar en determinadas ocupaciones como trabajos nocturnos o trabajos donde se puedan relacionar con otros varones, lo que en realidad restringe su participación en el mercado laboral. En muchas ocasiones, no poseen los mismos derechos de herencia que sus hermanos varones.

Todos éstos son ejemplos actuales de los obstáculos legales y reglamentarios a los que todavía hoy siguen sometidas muchas mujeres, y que representan otro de los factores que incrementa las ineficiencias y la falta de equidad hacia ellas.

7.3.4. Doble función de la mujer en el hogar y en el mercado

La ideología que impera en el tercer mundo, es que la mujer debe cuidar de la casa y de los hijos mientras que el hombre se dedica al trabajo del campo. Pero los últimos informes de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), han destruido estas creencias, poniendo de manifiesto la doble jornada a la que están sometidas estas mujeres. Según un informe del Banco Interamericano de Desarrollo (1990) el trabajo rural femenino genera el 40% de los productos agrícolas consumidos en América Latina.

Las actividades de las mujeres se extienden a diversos sectores de la sociedad, tanto productivos como reproductivos. Además del cuidado de los hijos y de la casa (trabajo doméstico reproductivo), las mujeres también deben realizar una gran parte de toda la producción alimentaria (trabajo productivo) (Aslanbeigui, 1995).

Según datos de Naciones Unidas, en todos los países del mundo, las mujeres trabajan más horas que los hombres. En el mundo desarrollado, las mujeres trabajan, por lo menos, dos horas a la semana más que los hombres. En el mundo subdesarrollado, las mujeres trabajan, por término medio, 26 horas a la semana más que los hombres. Así por ejemplo como se puede observar en el cuadro 7.3., en Bangladesh, las mujeres trabajan una media de 53 horas por semana, mientras que los hombres trabajan 46 horas. En la India, las mujeres trabajan 69 horas y los hombres 57, y en Nepal 77 horas las mujeres y 57 los hombres (Naciones Unidas, 1995^a).

Cuadro 7.3.

HORAS TRABAJADAS SEMANALMENTE (1989-92)

		Horas trabajadas		
		En actividades económicas	En el hogar	Total
Bangladesh	Mujeres	22	31	53
	Hombres	41	5	46
India	Mujeres	35	34	69
	Hombres	47	10	57
Nepal	Mujeres	35	42	77
	Hombres	41	15	56

Fuente: Naciones Unidas, 1995a.

Para la mayoría de los hombres, trabajo significa tener una remuneración y un horario estable fuera del hogar. Sin embargo, para la mayoría de las mujeres, la familia y el trabajo van siempre unidos. En muchos casos, las múltiples responsabilidades pueden imponer limitaciones de tiempo y de energía, de forma que se vean obligadas a abandonar sus ocupaciones en el mercado laboral o a buscar trabajos con horarios más flexibles, normalmente dentro del sector informal de la economía y con salarios más reducidos. Estas mujeres están en desventaja comparativa a la hora de generar ingresos o de llegar a determinados niveles de productividad.

7.3.5. Limitada participación en los programas de desarrollo

La mayoría de las mujeres de las zonas rurales de los países subdesarrollados, mujeres prácticamente analfabetas y sin ninguna experiencia en el mundo de los negocios, tienen muy pocas oportunidades para participar o dirigir los programas de desarrollo (Naciones Unidas, 1995b).

Un ejemplo de proyecto de desarrollo rural que ignoró a las mujeres de la localidad fue el proyecto Prodero, puesto en marcha por el Fondo Internacional de Desarrollo Agrícola (FIDA) en 1980. Este proyecto, con una inversión de 19 millones de dólares, pretendía ayudar a 9.000 pequeños agricultores, mediante el incremento de la producción alimentaria y los ingresos en efectivo de los campesinos pobres. Cuando el proyecto se concibió, no se hizo ningún esfuerzo por incluir a las mujeres, aunque se asumía que ellas también serían beneficiarias. Como no podía de ser de otra forma, los créditos sólo se concedieron a varones

propietarios de tierras. Como en muchos otros casos, los prejuicios, las costumbres locales, los valores sociales, la falta de voluntad política y fundamentalmente los requisitos de garantía que las mujeres no podían satisfacer, las mantuvo fuera de una nueva oportunidad económica que ellas no pudieron aprovechar (Aslanbeigui, 1995).

Con urgencia se debe reconocer a nivel oficial la importancia de tener en cuenta el sexo en la planificación de los programas de desarrollo. Es necesario integrar los problemas específicos que sufren las mujeres en las fases más tempranas de la planificación de los proyectos. Se deben incorporar los aspectos vinculados al sexo en lo que se refiere a los presupuestos, la contratación de personal adecuado y la necesidad de organizar y preparar a las mujeres del lugar donde se va a poner en marcha el proyecto (Ostergaard, 1991).

7.3.6. Otros obstáculos

Por último, muchos teóricos dedicados a este tema han encontrado que la baja autoestima de las mujeres es otro gran obstáculo para mejorar su salud, educación, acceso a ciertos recursos o su capacidad para obtener más ingresos. Tanto en los ámbitos sanitario como educativo, no reconocen sus derechos fundamentales. Esto, efectivamente, hace que las mujeres no estén ni mental ni físicamente preparadas para intervenir de forma más activa en el mundo laboral, ni de incrementar sus ingresos. Según palabras de Ostergaard (1991), la preferencia por los hijos tiene consecuencias mentales muy negativas sobre las niñas. Influye en su autoestima, haciendo que se consideren las últimas en el reparto de cualquier recurso doméstico y, en muchos casos, no dignas de recibir algún cuidado.

7.4. Beneficios de invertir en las mujeres mediante la concesión de servicios microfinancieros

Durante las últimas décadas, a medida que los microcréditos han ido adquiriendo importancia y reconocimiento en el contexto de las organizaciones internacionales de desarrollo, ha surgido un importante número de autores afirmando y tratando de demostrar que la concesión de los servicios microfinancieros a las mujeres es un medio para mejorar su situación económica dentro de la familia y su posición en la sociedad. Según Hulme y Mosley (1996)³⁴, las anteriores afirmaciones no son tan fáciles de demostrar, y junto con los resultados de otros estudios (Goetz y Gupta's, 1994; White, 1991 y Schuler y Hashemi's 1994), rechazan la hipótesis de que todo microcrédito concedido a una mujer provoque un efecto directo positivo sobre su situación económica y social. No todas las mujeres son iguales. No se trata de un grupo homogéneo y por ello, las metodologías puestas en marcha se deberán adecuar a las características particulares de cada grupo.

No obstante, lo que si se puede reconocer, es que muchos programas de microcréditos, especialmente los que están bien diseñados, -por ejemplo los del banco Grameen, Acción, BRI o el BRAC-, han demostrado su capacidad para reducir el aislamiento de las mujeres. La forma en la que estos programas están organizados ha permitido capacitar a muchas mujeres para mejorar sus recursos financieros, poner en marcha actividades generadoras de ingresos, tener acceso a más información y conocer mejor sus derechos. En general, han permitido fortalecer las relaciones entre las mujeres de manera que hoy en muchas localidades del tercer mundo, su opinión tiene más peso que hace 10

³⁴ Esta publicación contiene algunos de los estudios estadísticos más serios y

años.

Invertir más en las mujeres, en su educación, en su participación en el mundo laboral, en su salud y en su acceso a los recursos financieros a través de los microcréditos, es una estrategia para reducir la pobreza en el mundo. Con todo ello, se conseguiría fomentar el crecimiento económico, gracias a la mayor eficiencia en la utilización de los recursos, y permitiría un desarrollo económico sostenible, gracias a la reducción del crecimiento de la población y a la menor degradación de los recursos naturales. Veámoslo:

- **Fomento del crecimiento económico.** Como bien es sabido, el crecimiento económico se produce al aumentar alguno o varios de los componentes de la función de producción: el descubrimiento de una fuente de recursos naturales, el crecimiento o una mejor cualificación de los recursos humanos, un aumento en el acervo de capital o un nuevo avance tecnológico.

Pues bien, las mujeres representan una importante fuente de recursos humanos, tradicionalmente infrautilizados, en el que una mayor inversión en educación y formación incrementaría las tasas de crecimiento. Concretamente, la inversión en la educación de la mujer incrementa las tasas de rentabilidad económica permitiendo el desplazamiento desde actividades mal remuneradas y de baja productividad hacia otras de más alto valor económico (Banco Mundial, 1995). Además, también mejoraría la eficiencia en la utilización de los recursos escasos y como resultado se conseguirían aumentos en los niveles de productividad.

rigurosos realizados sobre el tema.

Un estudio llevado a cabo en Kenia demuestra como el aumento de oportunidades para que la mujer obtenga una mejor preparación y un libre acceso a los bienes de capital y otros recursos, reduce las pérdidas derivadas de una asignación ineficiente de los recursos productivos y humanos. Según los datos proporcionados por el cuadro 7.4., se puede apreciar la veracidad de estas afirmaciones.

Cuadro 7.4.

**BENEFICIOS DERIVADOS DEL AUMENTO DE CAPITAL PARA
LAS AGRICULTORAS DE KENIA**

Experimento	Aumento del rendimiento
Cuando se incrementa su nivel educativo y de insumos al nivel de los hombres	22%
Cuando se incrementa su nivel de tierras al nivel que tienen los hombres	10,50%
Cuando se incrementa su nivel de fertilizantes al nivel que tienen los hombres	1,60%

Fuente: Quisumbing, 1993.

- **Fomento del desarrollo sostenido.** Una mayor inversión en la formación de la mujer no sólo produce los beneficios económicos anteriormente mencionados, sino que también genera importantes beneficios sociales:

- Reduce la fecundidad y frena el crecimiento de la población. Las mujeres con más educación desean tener un número menor de hijos y están más capacitadas para realizar este deseo. Además dada la competencia que existe entre el tiempo dedicado al mundo laboral, o actividades productivas, y el dedicado a las actividades reproductivas, la mayor participación de la mujer en el mundo laboral tiene como resultado directo una reducción de las tasas de natalidad. A su vez, la disminución del crecimiento de la población es fundamental para conseguir un desarrollo sostenido. Así, el aumento de la población incrementa la demanda de alimentos, provocando un uso excesivo de la tierra, reduciendo la tierra arable por persona, un exceso de pastoreo, deforestación y agotamiento de los recursos hídricos entre otros. Todo ello conlleva a una degradación del medio ambiente. Para luchar contra estas amenazas y conseguir un desarrollo sostenible es fundamental hacer partícipe al agente más importante en estas decisiones: la mujer.
- Aumenta la supervivencia de los niños. Con más educación y mejor acceso a los servicios sanitarios, las mujeres son capaces de mejorar la nutrición y el cuidado de sus hijos y reducir así las tasas de mortalidad infantil. Con una mejor educación, las mujeres se cuidan más y poseen mejores conocimientos sobre prácticas sanitarias, con lo que se puede reducir la elevada tasa actual de mortalidad derivada de la maternidad.

Un elemento que tiene una importante incidencia sobre el bienestar de los hijos, es el acceso por parte de las mujeres a determinados recursos con los que incrementar el nivel de ingresos

familiares. Según los datos de distintos países: Filipinas, Camerún, India, Líbano y Nepal, las mujeres aportan una elevada proporción del ingreso familiar para la supervivencia y el bienestar de la familia, concretamente entre un 40 y 60%. Por este motivo, se considera muy importante que las mujeres tengan acceso a los servicios de microcrédito, para aumentar así no sólo su supervivencia sino también el bienestar de sus hijos. Existen estudios que muestran cómo los ingresos administrados por la madre se reinvierten mucho más en el bienestar de la familia que los administrados por el padre.

Para finalizar, conviene recordar la pregunta con la que se daba comienzo a este capítulo y que da sentido al mismo: ¿por qué los microcréditos van dirigidos especialmente a las mujeres?

El motivo fundamental es que los microcréditos representan una oportunidad económica para miles de mujeres, incapaces de conseguir una oportunidad en un mundo dominado por los hombres. Oportunidad económica que además saben utilizar eficientemente, consiguiendo mejorar su nivel de bienestar y el de sus familias. Los reducidos montos de capital y la escasa capacitación requerida para poner en marcha una microempresa, han favorecido de forma especial la integración de la mujer en las instituciones microfinancieras. En las zonas rurales, las mujeres elaboran y venden alimentos, cultivan determinados productos y fabrican productos artesanos con materias primas locales. En las ciudades, las mujeres trabajan fundamentalmente como vendedoras ambulantes. Aunque se trata de trabajos que muchas veces generan ingresos reducidos, también es cierto, que en la mayoría de las

ocasiones, es la única posibilidad económica que se les presenta, debido a los muchos obstáculos con que se encuentran a lo largo de sus vidas.

Con el objetivo de contrastar todas estas afirmaciones y analizar si es cierto que la gran mayoría de los clientes de las instituciones de microcréditos son mujeres, en el trabajo de campo desarrollado se introdujeron dos preguntas referidas a estos temas.

En primer lugar, se les preguntó a las instituciones qué porcentaje de sus clientes eran mujeres. Según los resultados, en promedio, el 68% de los clientes de todas las instituciones que nos contestaron eran prestatarias (cuadro 7.5.). Además, a partir de la muestra, se calculó un intervalo de confianza para la media poblacional, obteniéndose, con un grado de confianza del 95%, el siguiente intervalo: [62.8 , 74.2]³⁵.

³⁵ Para realizar este cálculo se ha utilizado un intervalo de confianza para la media de una población con varianza desconocida ($n > 30$):

$$\bar{X} - Z_{\alpha/2} S / \sqrt{n} \leq \mu \leq \bar{X} + Z_{\alpha/2} S / \sqrt{n}$$

Siendo:

\bar{X} la media muestral

S la cuasi desviación típica

n el tamaño muestral

$Z_{\alpha/2}$ la abcisa que deja a la derecha un área de $\alpha/2$ bajo la función de densidad de la distribución normal estandar

μ la media poblacional

α el nivel de significación

Cuadro 7.5.

Número de mujeres prestatarias (en %)	
Respuestas	91
Falta de respuesta	6
Media	68,5
Error Estándar	2,9
Mediana	67,0
Moda	1.000,0
Desviacion Típica	27,6

En segundo lugar, también se quiso analizar si las tasas de morosidad entre las prestatarias eran realmente inferiores a las alcanzadas por los prestatarios. Pues bien, como se muestra en el cuadro 7.6., cuanto mayor es el porcentaje de clientes femeninas, menor es la tasa de morosidad en la que incurren las instituciones de microfinanzas.

Con el fin de comprobar si existía asociación entre el porcentaje de mujeres prestatarias que posee una institución y su tasa de morosidad, se realizó un contraste de hipótesis y para ello se clasificó la muestra según dos criterios: tasa de morosidad (mayor o menor del 2%) y porcentaje de mujeres prestatarias (mayor o igual del 75% o menor del 75%), obteniéndose, con un grado de confianza del 98%, que sí existía dependencia entre ambos criterios.³⁶

³⁶ Este contraste de hipótesis utiliza un test de independencia que se describe en el anexo VI. Concretamente, en este contraste el resultado fue el siguiente:

$$Id = 7.042 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$$

Cuadro 7.6

Relación entre la tasa de morosidad y el porcentaje de prestatarias mujeres

		Tasa de morosidad								
		0%- 2%		2%- 5%		5%- 10%		Mayor del 10%		Total
		Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	Número	Porcentaje	
Porcentaje de mujeres prestatarias	El 100%	13	76,47	4	23,53	0	0,00	0	0,00	17
	Más del 75%	5	21,74	11	47,83	6	26,09	1	4,35	23
	Entre el 75% y el 50%	5	22,73	5	22,73	6	27,27	6	27,27	22
	Menos del 50%	5	18,52	8	29,63	8	29,63	6	22,22	27
	Falta de respuesta									6

Nota: En la variable tasa de morosidad se consideran intervalos cerrados por la izquierda y abiertos por la derecha.

PRINCIPALES CRÍTICAS A LA FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO

El objetivo de este último capítulo es el de recoger las principales críticas a las que se enfrentan las instituciones de microcréditos; críticas a su forma de operar, a los instrumentos utilizados, a sus objetivos, y sobre todo, al propio concepto de microcrédito: ¿se trata realmente de un verdadero instrumento de financiación para luchar contra la pobreza?

Desde su nacimiento, las instituciones dedicadas a las microfinanzas siempre han tenido detractores: aquellos que siguen creyendo válida la antigua visión para la financiación del desarrollo. A continuación, se analizarán cada una de estas críticas y se tratará de dar respuesta a las mismas.

8.1. LAS MICROFINANZAS SE ENFRENTAN A DEMASIADOS RIESGOS

La crítica que se hace en este caso es que las instituciones microfinancieras, debido a su forma especial de operar y a las características particulares de la población con la que trabajan, se enfrentan a una serie de riesgos que pueden poner muy fácilmente en serio peligro su integridad financiera, sus objetivos, y por lo tanto, su potencial para incidir sobre el bienestar y nivel de vida de sus clientes.

A continuación, se detallan cuáles son los principales riesgos a los que se enfrentan estas instituciones y se analiza si existe algún mecanismo para corregirlos y para dar respuesta a este tipo de críticas.

Riesgo de crédito. Una institución financiera, siempre que concede un préstamo, incurre en el riesgo de crédito. Este se define como la probabilidad de que el prestatario no devuelva el principal más los intereses acordados en el contrato. En el caso de las instituciones microfinancieras, al no requerirse garantías colaterales, el riesgo del crédito se multiplica por dos.

Riesgo de dependencia de subsidios. Este tipo de riesgo se da en aquellas instituciones que dependen en gran medida de los fondos externos o de las donaciones, pero que también moviliza ahorros del público. Este riesgo aparece cuando la reducción de los subsidios esperados puede poner en peligro la estabilidad del intermediario, y por lo tanto, los ahorros de sus clientes. Este tipo de riesgo se ha observado fundamentalmente en aquellas instituciones que no han movilitado activamente depósitos del público.

Junto al riesgo de dependencia de subsidios, también se encuentra el riesgo de la influencia de algún donatario. Es decir, cuando los activos de una institución están especialmente influidos por la voluntad de alguien en particular, que puede ser un individuo o una organización, pero que en cualquier caso, la donación de fondos depende de que la institución haga su voluntad.

Riesgo de la especialización. También conocido como el riesgo de la covarianza. Una elevada proporción de las organizaciones que

operan gestionando carteras de microcréditos, trabajan con una población de clientes muy homogénea y por lo tanto con unos riesgos muy sincronizados. En la mayoría de los casos, esto es debido bien a que casi todos trabajan en el mismo sector productivo, generalmente la agricultura, o bien porque viven en una misma área geográfica. En uno u otro caso, un desastre natural (inundaciones, terremotos o una crisis en el sector del que dependen los ingresos de todos estos clientes), significaría un elevadísimo riesgo de viabilidad financiera para la institución.

Lógicamente no todas las instituciones se enfrentan a este problema en la misma medida. Las grandes instituciones como el BRI están menos especializados con lo que el riesgo de covarianza al que se enfrentan es menor que en el caso de aquellas pequeñas instituciones localizadas en áreas muy concretas.

Riesgo de liquidez. Está muy relacionado con el problema de la covarianza. Hace referencia a la capacidad que posee la institución para convertir activos en efectivo a través de su venta, incurriendo en la mínima pérdida, con el objetivo de satisfacer la demanda de crédito de sus clientes. Pues bien, las instituciones de microfinanzas son especialmente propensas a sufrir este tipo de riesgo, particularmente un riesgo de liquidez estacional.

Riesgo de control interno. Se refiere a la variación en los ingresos y en el capital contable que resulta de la malversación o error de procesamiento contra los activos del intermediario por parte de un empleado de la institución.

Riesgo de fraude. Muy similar al anterior, hace referencia a la variación en los ingresos y en el capital contable que resulta del robo o de la malversación de los activos del intermediario por parte de un cliente de la institución.

Según los detractores de las microfinanzas, todos estos riesgos demuestran la debilidad de las instituciones microfinancieras. Se trata de instituciones con reducida capacidad financiera, por lo que su incidencia sobre el desarrollo económico será muy limitada.

Durante los últimos años, han surgido muchos autores como Chaves y González-Vega (1998), Churchill (1998), Von Pischke, Schneider y Zander (1997), Baydas, Graham y Valenzuela (1997), tratando de dar respuesta a estas limitaciones. Concretamente, el objetivo ha sido aplicar los instrumentos de regulación, supervisión y control interno, utilizados y estudiados durante décadas por las instituciones financieras formales, a este nuevo tipo de instituciones para evitar cualquier posible peligro financiero. Se necesita por tanto tomar estos elementos de la banca tradicional y adecuarlos a las instituciones de microcréditos, a los nuevos tipos de servicios que éstos ofrecen y a su especial estructura de propiedad y administración.

A continuación, se analizan algunos de los aspectos más importantes relacionados con la regulación y la supervisión de las instituciones microfinancieras para poder reducir o eliminar los riesgos descritos anteriormente. Además, dada la especial importancia que el control interno adquiere en la vida de estas instituciones, también se estudiarán los mecanismos más utilizados en la lucha contra el fraude y la morosidad.

8.1.1. Supervisión y Regulación

Siguiendo las palabras de Chaves y González-Vega (1998), la regulación financiera prudencial hace referencia a todo el conjunto de principios o reglas legales establecidas para conseguir el desempeño estable y eficiente de las instituciones financieras. Se trata de un conjunto de restricciones impuestas a las acciones de los intermediarios financieros para garantizar primero, la seguridad de los clientes que hayan depositado sus ahorros en la misma, y segundo, la seguridad y la solidez del sistema financiero nacional.

La supervisión financiera consiste en la inspección y verificación por parte de las autoridades, para que todas las instituciones estén acatando la regulación financiera prudencial.

Algunos de los principales elementos que la autoridades reguladoras deberán establecer para garantizar el correcto funcionamiento de las instituciones microfinancieras son los siguientes:

- Con el objetivo de reducir el riesgo de crédito, dado que las instituciones de microfinanzas no exigen a sus clientes garantías colaterales, se deberá sustituir el uso de éstas por la utilización de algún otro instrumento que tenga los mismos resultados. Por ejemplo, la promesa de mayores préstamos futuros, o el uso de la presión social: presión del grupo en las metodologías grupales o presión de la comunidad en los préstamos individuales. Estas técnicas han demostrado, gracias a la experiencia, ser efectivas en el control de este tipo de riesgo.

- Por otro lado, tampoco tendría sentido por parte de las autoridades reguladoras, establecer complicados procesos de selección y concesión de nuevos créditos, para así reducir el riesgo del crédito. La autosuficiencia financiera sólo se podrá alcanzar si se minimizan los costes de operación y de administración.
- Dado que el riesgo de liquidez al que están expuestas estas instituciones es bastante más elevado que el de las instituciones financieras formales, sería muy aconsejable fijar normas de liquidez relativamente elevadas. La liquidez es fundamental para poder mantener las relaciones con los clientes. Estos valorarán mucho la posibilidad de adquirir un préstamo justo después de una crisis puntual. Para poder superar el problema de la covarianza, las instituciones deberán disponer de la suficiente liquidez como para mantener sus operaciones a lo largo de una mala estación, ciclo o año. Para ello, una posible solución será requerir mayores reservas de emergencia de las que se requerirían en una situación más normal.
- A las instituciones microfinancieras no se les debe permitir adquirir niveles de endeudamiento respecto al capital tan elevados como si se les permite a las instituciones formales. Algunos estudios realizados sobre el tema aconsejan una relación fondos propios/activo no inferior al 20% (FOLADE, 1996).

8.1.2. Control interno o control del fraude

De nuevo, de acuerdo con Chaves y González-Vega (1998): el control interno se refiere a todas aquellas acciones puestas en marcha

por los propietarios de una institución financiera para evitar, detectar y sancionar el comportamiento fraudulento del personal o de los clientes de la institución, y asegurar así, su viabilidad financiera futura.

Comencemos definiendo el concepto de fraude³⁷. Siguiendo las palabras de Valenzuela (1998), el fraude es "un engaño practicado, deliberadamente, a fin de lograr una ganancia injusta o ilegal".

Donde hay dinero siempre existe la posibilidad de fraude. Por este motivo, hay que reconocer que una institución financiera es un sujeto especialmente favorable a padecerlo. Según una revisión llevada a cabo por la agencia internacional para el desarrollo de los Estados Unidos (USAID), los tipos más comunes de fraude que se observan en las instituciones microfinancieras, se pueden clasificar, según quién los realice, en los siguientes (Valenzuela, 1998):

- Préstamos ficticios, robos en efectivo de la caja, manipulación de los datos financieros. Estas son las principales operaciones de fraude llevadas a cabo por los trabajadores de la institución.
- Cuando son los clientes de la institución los que incurren en fraude, las principales vías suelen ser: la no devolución de los préstamos recibidos y chantajes a los oficiales para recibir mayores cantidades de las apuntadas.

En términos generales, el riesgo de fraude es principalmente

³⁷ Para profundizar más en este tema, una interesante revisión sobre el fraude en las instituciones de microfinanzas se puede encontrar en Churchill (1998). El capítulo tercero es un conjunto de lecturas sobre el control interno de este tipo de instituciones.

interno. Es decir, cuando el fraude lo llevan a cabo los clientes, las sumas robadas no suelen ser muy elevadas. Sin embargo, las operaciones de fraude llevadas a cabo por los trabajadores de la institución siempre son por cuantías mucho mayores y el peligro de desestabilización financiera también es mayor. Además, por lo general, es muy difícil que un cliente pueda defraudar a la institución sin ayuda de alguno de los trabajadores.

La viabilidad a largo plazo de cualquier institución financiera se basa en su capacidad para cobrar préstamos y luchar contra el fraude. Según palabras de Stearns (1991) "el fraude es el enemigo oculto de las microfinanzas". Ahora bien, ¿cómo se puede luchar contra este enemigo? En realidad, ninguna institución financiera podrá eliminar completamente el fraude. Puede intentar hacerlo, pero incurrirá en elevados costes de control y supervisión. Un objetivo más viable consistiría en utilizar las medidas oportunas de control interno para detectar, prevenir y corregir el fraude, pero bajo un esquema coste - beneficio que le haga factible. Siguiendo las palabras de Rhyne y Otero (1998) "la delincuencia y el incumplimiento no pueden eliminarse, pero pueden mantenerse a un nivel que no amenace la integridad financiera de la institución".

Las principales vías para detectar el fraude son las denuncias por los propios empleados y los aumentos imprevisibles en la tasa de no devolución de la institución.

Durante la década de los setenta, cuando comenzaron a surgir los programas microfinancieros, los elevados niveles de riesgo de crédito se atribuían a la mala gestión de los créditos por parte de los clientes, a las deficientes prácticas comerciales por parte de los mismos, en definitiva, a las especiales características de una población pobre y sin formación,

concluyendo así que los pobres no eran dignos de recibir recursos financieros. Actualmente se han desmentido estas ideas y se reconoce que el control de la morosidad es principalmente responsabilidad de la institución, y que ésta puede reducirlo estableciendo alguno de los siguientes elementos de prevención y control (USAID, 1995):

- Establecer tipos de interés que sean iguales o superiores a los del mercado. Cuando una institución microfinanciera ofrece préstamos con tasas subsidiadas, existe una gran probabilidad de que los oficiales que toman las decisiones de préstamo acepten chantajes a cambio de la concesión de los préstamos.
- Mantener una estrecha relación con los clientes y ofrecerles un servicio de calidad. Si los servicios que la institución les ofrece están adecuados a sus necesidades, probablemente no querrán arriesgarse a perder dichos servicios en el futuro. Además, la capacidad que el financiador posee para seguir ofreciendo servicios de calidad es una de las variables de las que depende el fraude. Según Huppi y Feder (1990), en numerosos casos se ha observado que cuando los servicios del prestamista se deterioran, el incumplimiento de la devolución de los préstamos aumenta. Existe una gran correlación entre estas dos variables.
- Invertir en un adecuado sistema de información para detectar cualquier posible caso de morosidad.
- Disponer de un sistema de contabilidad simple y transparente, para ver con claridad qué pasa en cada momento con cada unidad y determinar cualquier responsabilidad.

- Unido a lo anterior, mantener una metodología simple. Se ha observado que cuando una institución crece con rapidez y utiliza complejos sistemas de prestación, operación y administración, la probabilidad de fraude también crece con rapidez. Para prevenir el riesgo de fraude, la institución debe establecer condiciones estándar para todos los préstamos sin posible negociación de las tasas de interés. No deberá ofrecer múltiples y variados servicios de préstamo.
- Siempre deberá existir un cierto control interno, una auditoría interna o externa que visite las sucursales y confirme los balances. Ahora bien, la institución deberá buscar aquellos métodos de control interno que no sean excesivamente costosos.
- Establecer una política de personal con interesantes remuneraciones a los empleados. Este es uno de los incentivos más eficaces para reducir el riesgo de que los mismos incurran en operaciones fraudulentas. Añadido a esto, se deberá despedir a todos aquellos trabajadores que participen en operaciones de fraude. Es importante que el resto del personal vea que cualquier operación de este tipo será castigada con el despido inmediato. También se deberá desarrollar una cultura institucional opuesta al fraude, enseñando a los trabajadores y a los propios clientes a denunciar cualquier posible operación corrupta.

Para concluir este primer apartado, se deben reconocer dos aspectos importantes. Primero, lógicamente, el tipo de regulación, supervisión y control interno que se utilice en cada institución microfinanciera dependerá, en primer lugar, de si ofrece o no servicios de

ahorro, y en segundo lugar, de su estructura institucional. No serán iguales ni la regulación, ni la supervisión, ni el control interno en una organización no gubernamental que en una cooperativa de crédito o en un banco comercial. Más aún, todas ellas dependerán del tipo de metodologías utilizadas por cada institución. Lo que sí será un factor común en todas las instituciones microfinancieras, es la preeminencia del control interno frente a la regulación y a la supervisión.

Segundo, actualmente, los niveles de morosidad a los que están sometidas las instituciones de microcréditos son muy reducidos. En términos generales, poseen tasas de devolución en torno al 95%. Tasas que en muchas de las grandes instituciones como Accion Internacional, el Banco Grameen, el Banco Rakyat de Indonesia o el K-Rep llegan a niveles del 98%.

Para confirmar estos datos, en la encuesta realizada se preguntó a las instituciones por su tasa de morosidad. Pues bien, según los resultados de este estudio, la tasa media de morosidad de las 93 instituciones que contestaron a esta pregunta era del 5.2%. Ahora bien, dada la elevada dispersión de la distribución, resultó mucho más representativa la mediana, cuyo valor era del 3.5%. (Cuadro 8.1.)

Cuadro 8.1.

Tasa de morosidad	
Respuestas	93
Falta de respuesta	4
Media	5,2
Error Estándar	0,7
Mediana	3,5
Moda	0,0
Desviacion Típica	6,7

8.2. LA POBLACIÓN A LA QUE VAN DIRIGIDOS LOS MICROCRÉDITOS NO ES LA MÁS ADECUADA

Como queda recogido en el informe preparado por Naciones Unidas: *The Role of Microcredits in the Eradication of Poverty* (1998), una de las críticas más importantes que se les hace a los microcréditos es su reducida validez debido a que los más pobres están incapacitados para realizar cualquier tipo de actividad económica, particularmente por que carecen de formación empresarial e incluso carecen de motivación por los negocios. En muchos casos, los más pobres no están en condiciones de comenzar pequeños negocios, aun en el caso de que dispongan de créditos. A veces porque les falta la capacidad, otras la motivación para dirigir satisfactoriamente el nuevo negocio.

Es cierto que no es fácil para los prestamistas saber si los prestatarios están invirtiendo el dinero en la nueva microempresa, o más bien están gastando el dinero para cubrir sus necesidades de consumo más básicas. No obstante, la experiencia de las instituciones de microcréditos que han estado funcionando durante las tres últimas décadas, ha puesto de manifiesto que los clientes a los que van dirigidos los microcréditos sí poseen capacidad para devolver el dinero y utilizarlo adecuadamente en la creación de pequeños negocios y la generación de una fuente regular de ingresos. La reducida morosidad, junto con los bajos niveles de deserción y las elevadas tasas de devolución del capital, demuestran que estos clientes tienen la capacidad para cumplir con sus obligaciones y que desean hacerlo.

Además de esta experiencia, el documento de Naciones Unidas añade que los microcréditos no deben ser entendidos como el único

instrumento que existe, sino como uno más junto a toda una serie de inversiones en infraestructura, educación, sanidad y servicios sociales para las comunidades más pobres. Dentro del mundo de las microfinanzas, prácticamente, no existe ninguna institución ni ningún investigador que opine que los microcréditos son el instrumento necesario y suficiente para poner en marcha un proceso de desarrollo sostenido.

8.3. ELEVADOS TIPOS DE INTERÉS

Existe un gran debate en torno a los tipos de interés que las instituciones microfinancieras deben cobrar por la prestación de sus servicios. Durante mucho tiempo se pensó que éstos debían estar subsidiados, de manera que fueran inferiores a los del mercado. Pero como ya se estudió en el capítulo 3, la experiencia ha demostrado las debilidades de esta formulación. Recordemos los principales argumentos que se emplean para defender la no utilización de tipos subsidiados.

- En primer lugar, distorsionan la realidad. Las instituciones 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. 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”.

- En segundo lugar, por la importancia que adquiere la consecución de la autosuficiencia financiera a largo plazo. Si una institución desea crecer para alcanzar cada vez a un mayor número de prestatarios, deberá ser capaz de cubrir todos sus costes de operación, costes financieros del capital y además deberá incluir un margen que asegure dicho crecimiento. Basar la estabilidad financiera de una institución en las donaciones recibidas no es el mejor camino para conseguir la viabilidad financiera a largo plazo.
- En tercer lugar, al tratar a los clientes como empresarios a los que no se les está regalando nada, los programas dejan de lado el paternalismo inherente a los programas subsidiados y exaltan la dignidad de los clientes (Carpintero, 1998).

Actualmente, la mayoría de los agentes involucrados en este sector están de acuerdo en que las tasas no deben estar subsidiadas. No obstante, muchos siguen pensando que una institución microfinanciera, dedicada a atender al sector más desfavorecido de la sociedad, en ningún caso debería cobrar tasas de interés superiores a las del mercado y critican el que esto pueda ocurrir.

La respuesta a esta crítica es muy simple. Los programas de microcréditos deben buscar por encima de todo la viabilidad financiera a largo plazo. Para ello será necesario tener presentes los siguientes elementos en la formación de los tipos de interés (Ghate, 1988:78-79):

- Los costes de operación y de administración de los servicios crediticios concedidos.
- El coste de los fondos. Concretamente, el coste de oportunidad de los fondos utilizados en los servicios crediticios.
- Una prima de riesgo para cubrir la posible no devolución de algunos de los créditos concedidos por motivos de fraude o morosidad. Además, este tipo de operaciones crediticias no incurren en riesgo debido únicamente al tipo de clientes al que prestan, sino también a las circunstancias en las que operan, se trata del llamado riesgo de la covarianza.
- Un margen de beneficios que permita a la institución capitalizarse y mantener una senda de crecimiento.

Como afirman Berenbach y Guzmán (1993), estudios realizados por el banco Grameen y por otras instituciones afiliadas a la red de Accion, han demostrado que los tipos de interés que se necesita aplicar para cubrir todos estos costes, están en torno al 20% anual por encima de la tasa de interés real. Estos autores afirman que todos aquellos prestamistas que operen con tasas superiores a las mencionadas no son en ninguna forma justificables socialmente, aunque lógicamente sí pueden serlo económicamente.

¿Los tipos de interés que cobran las instituciones de microfinanzas son elevados? Sí, pero esta circunstancia, en primer lugar, no perjudica a los clientes, sino más bien todo lo contrario; por un lado, busca la viabilidad financiera futura, y por tanto, el poder seguir ofreciendo

servicios crediticios a dichos clientes en el futuro, y por otro lado, enseña a los clientes cuál es el coste real de los recursos. No se trata de un regalo. Se trata de un medio muy valioso y como tal se debe pagar por él.

En segundo lugar, tampoco perjudica a la institución. De nuevo, más bien todo lo contrario: le permitirá autofinanciarse, y por tanto, poner en marcha un proyecto con viabilidad futura, capaz de mantener una senda de crecimiento y de alcanzar cada día a un mayor número de clientes necesitados.

8.4. IMPACTO ECONÓMICO DE LOS MICROCRÉDITOS

Probablemente, la principal crítica que se les hace a los microcréditos es que no son un verdadero instrumento de financiación para el desarrollo. El argumento utilizado es que los microcréditos no son capaces de incidir positivamente sobre la tasa de crecimiento de un país. Es decir, aunque pudieran reducir la pobreza, desde luego, no poseen efectos macroeconómicos.

Así por ejemplo, autores como Buckley (1997) cuestionan si el reciente e impresionante interés por los microcréditos, por parte de las instituciones financieras y los organismos y agencias internacionales, realmente puede llegar a resolver el problema del subdesarrollo. Según él, los análisis de impacto realizados hasta la fecha, en los que se ha basado el espectacular crecimiento de las microfinanzas en las últimas décadas, son anecdóticos y desde luego no son concluyentes. A pesar del increíble crecimiento de los programas de microcrédito, no parece existir suficiente evidencia empírica que sugiera impactos significativos, ni

a nivel microeconómico, en términos de generación de mayores y regulares ingresos o mayores niveles de empleo, ni a nivel macroeconómico, en términos del incremento de la producción nacional.

Para rebatir esta crítica, a continuación se estudian, en primer lugar, los beneficios que los programas de microcréditos poseen a nivel microeconómico, y en segundo lugar, se analiza el nivel macroeconómico. No obstante, antes de comenzar, es necesario dejar clara la importancia de la evaluación. Como afirma J. Landívar (1988:327) sin la evaluación no se pueden delinear objetivos claros, se desconoce el rumbo que siguen los proyectos. No se puede saber si lo actuado constituye o no un esfuerzo real de desarrollo. Una evaluación institucional puede dar indicadores claros de desempeño: número de proyectos financiados, montos prestados, índices de morosidad, niveles de autosuficiencia, pero sólo una evaluación orientada a conocer la situación concreta de los beneficiarios, podrá indicarnos si los objetivos de los programas se están cumpliendo (Landívar, 1988). Además, un estudio de impacto serio debería examinar los resultados del programa microfinanciero a cuatro niveles:

1. Nivel Individual. Hace referencia a los efectos experimentados por el beneficiario o por la familia del mismo. Habría que estudiar: si el programa ha sido capaz de influir en la vida de los prestatarios en términos financieros, si se ha notado algún incremento en su nivel de bienestar, si han aumentado sus ahorros o sus ingresos, cómo es la nueva distribución del ingreso entre los miembros de la familia, y si ha variado la accesibilidad de los beneficiarios a los servicios básicos: salud, educación y vivienda.

2. Nivel Microempresarial. Se deberían plantear y responder las siguientes preguntas: ¿han mejorado los beneficios netos de la empresa?, ¿ha aumentado la inversión empresarial?, ¿se ha experimentado alguna mejora en los conocimientos técnicos o administrativos del negocio?
3. Nivel local o comunitario. Sería necesario analizar los cambios producidos en la localidad. Cambios en los sistemas de organización comunitaria, en los servicios sanitarios básicos: acceso a agua potable, construcción de letrinas, limpieza del entorno, recogida de basuras, etc. Cambios en los servicios comerciales: organización del un mercado local, aparición de nuevos canales de comercialización, acceso a nuevos y mayores mercados. Avances en los sistemas de comunicación: mejora de las carreteras, mayores inversiones en las infraestructuras locales. Por último, se debería comprobar si ha habido algún desarrollo en las instituciones locales.
4. Nivel general. Haría referencia al impacto macroeconómico sobre la *producción nacional del país*.

Pues bien, actualmente, no existen evaluaciones sistemáticas que analicen todos los niveles mencionados. Las dificultades metodológicas para tal consecución son muy numerosas y se necesita seguir avanzando en este terreno. No obstante, sí existen evaluaciones y análisis de impacto por parte de muchas instituciones microfinancieras con proyectos de microcréditos y también por parte de organizaciones internacionales como el Banco Mundial y la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos (USAID) que nos aportan una idea del impacto socioeconómico de estos proyectos y que se analizarán a continuación.

Comenzando con el nivel microeconómico, una de las críticas que se les suele hacer a los programas de microcréditos, tiene que ver con la metodología utilizada por muchas instituciones para estudiar el impacto de sus programas. Según esta crítica, los indicadores que comúnmente se utilizan para demostrar la validez de los microcréditos como instrumento con impacto sobre el desarrollo son las elevadas tasas de recuperación de los créditos y las reducidas tasas de morosidad de las instituciones microfinancieras. Indicadores que según ellos, simplemente muestran el deseo de percibir servicios financieros y la capacidad de devolución por parte de este tipo de clientes. Pero nada sobre un verdadero impacto económico.

Según Buckley (1997), no es directamente el crédito el que ayuda a los pobres a mejorar su nivel de ingresos, sino más bien su habilidad para ahorrar, y utilizar dichos ahorros, procedentes del incremento de los ingresos generados gracias a la otorgación del microcrédito.

Dar respuesta a esta crítica es sencillo. Cuando una familia o un microempresario, después de recibir servicios microfinancieros, adquiere la capacidad para devolver regularmente el principal más los intereses, esto sólo puede significar que su ingreso familiar se ha incrementado, o que ha puesto en marcha una microempresa que genera una fuente regular de ingresos. Por lo tanto, estos indicadores además de demostrar el buen hacer institucional y la capacidad de los más necesitados para devolver el dinero, también demuestran que los microcréditos son un instrumento que posee efectos muy positivos a nivel microeconómico.

Algunas de las instituciones afiliadas a la red ACCION Internacional han realizado estudios de impacto con los que confirman la

existencia de considerables beneficios para los prestatarios. Estos estudios indican que sus programas son generadores de ingresos y de empleo. Las instituciones que los llevaron a cabo fueron PRODEM de Bolivia, Asociación de Grupos Solidarios de Colombia y PROSEM y GENESIS de Guatemala. Según los resultados de estos análisis, una gran parte de los prestatarios incrementaron los ingresos familiares. Por ejemplo, en Colombia el ingreso familiar se elevó entre un 10 y un 50% para más del 60% de los clientes. De todos los clientes que participaron en el estudio, un 23% dedicaron ese mayor ingreso a mejorar su alimentación y un 10% hicieron mejoras en sus viviendas. Resultados muy similares se encontraron en las otras instituciones (Berenbach y Gúzman, 1993:23).

Ahora bien, aunque hasta la fecha se han realizado un número importante de este tipo de estudios, que analizan el impacto de los microcréditos sobre los ingresos familiares, la reducción de la pobreza y la generación de empleo, el principal problema es que la mayoría de los mismos son metodológicamente cuestionables. Se trata de estudios con muestras pequeñas, de los que no se pueden inferir resultados para toda la población. En los que no existe un grupo control, por lo que los resultados que se obtienen proceden de la comparación entre la situación final e inicial del mismo grupo sobre el que se está interviniendo, cuando lo correcto sería comparar los resultados finales de los dos grupos (control e intervención). Además, no suelen utilizar muestras aleatorizadas, para incluir a los sujetos en un grupo u otro. Cuando un estudio de este tipo no aleatoriza la muestra, no todos los prestatarios tienen la misma oportunidad de pertenecer al grupo control o al de intervención, lo que da lugar a un sesgo de selección, que significaría incluir a los candidatos con mejores expectativas en el grupo de

intervención. Finalmente, existen cointervenciones que pueden modificar o sesgar seriamente el estudio habitualmente a favor del grupo de intervención. Por estos motivos, todavía existen autores que poseen sus reservas sobre los resultados de estos trabajos. A esto, se une el hecho de que un número muy elevado de instituciones no posee los recursos suficientes como para llevar a cabo las necesarias evaluaciones de impacto.

A pesar de que todo esto es cierto, durante la última década, se han realizado una serie de estudios muy rigurosos metodológicamente, que es necesario tener en cuenta para dar respuesta a estas críticas. Algunos de estos estudios, son los realizados por el banco Grameen y por analistas externos al banco, que han evaluado los efectos que sus programas han tenido sobre distintos aspectos económicos: Hossain (1989) y Pitt y Khandker (1996). Según estos autores, el ingreso medio de las familias que participaron en los programas del banco resultaron ser un 43% más elevados que las del grupo control (grupo compuesto por familias con similares características pero que no participaron en los programas) y un 28% superiores al ingreso medio de las familias de la misma región que no pertenecían al banco. Después de participar durante más de un año en los programas del banco, solamente el 48% de las familias del banco se encontraban por debajo de la línea de la pobreza establecida por el gobierno, en comparación con un promedio nacional del 75%.

Otro grupo de estudios que hay que tener en cuenta, son los dirigidos por Hulme y Mosley (1996)³⁸. Según estos autores existen

³⁸ Hulme, D. y Mosley, P. (1996): *Finance Against Poverty*, Routledge, London. Este libro consta de dos volúmenes. El primero, examina la teoría de los servicios microfinancieros y el segundo, es una recopilación de estudios de

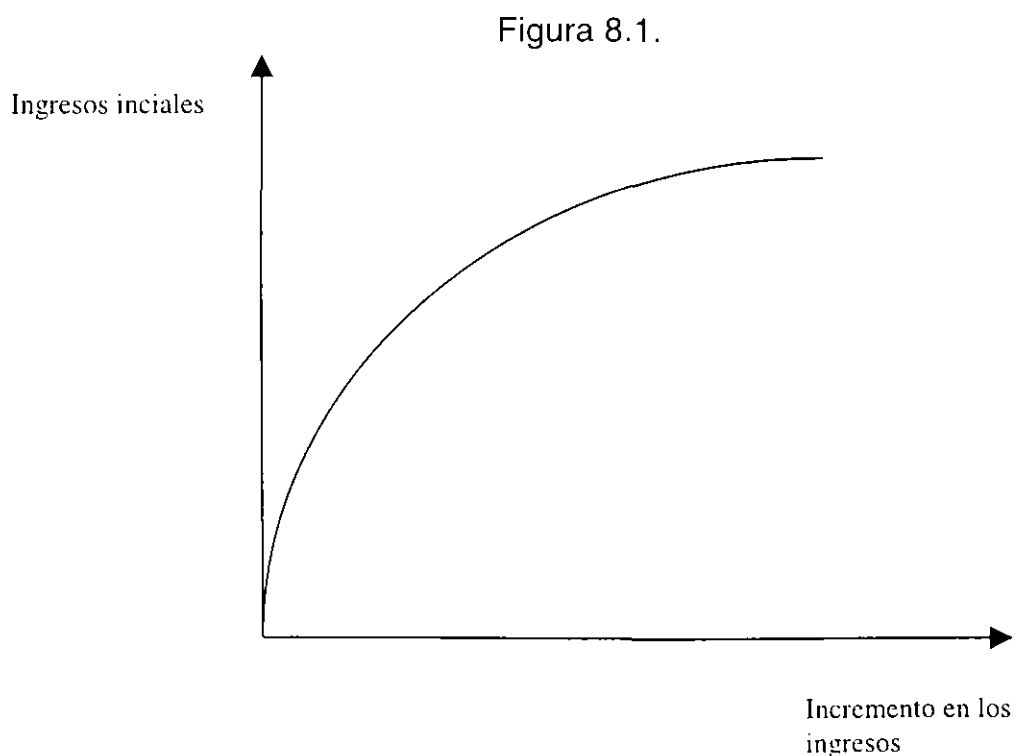
evidencias empíricas de que los microcréditos poseen un impacto positivo sobre el incremento de los ingresos de los prestatarios y sobre la reducción de la pobreza. Concretamente, en todos los estudios³⁹ que estos autores realizaron obtuvieron los siguientes resultados:

- “El incremento medio de los ingresos de los prestatarios que recibieron microcréditos fue sustancialmente superior al incremento medio de los ingresos del grupo control (aquellos que no recibieron microcréditos)” (1996:87, Vol 1). Así por ejemplo, en el caso de Bancosol en Bolivia, para comprobar si la diferencia en el incremento de los ingresos entre el grupo control y el grupo de intervención era estadísticamente significativa, se realizó un contraste de hipótesis, concretamente una *t-student*, concluyendo que la diferencia de las medias era significativa con un intervalo del 95% de confianza (Mosley, 1996).
- Gracias a esta generación de ingresos, en todos los casos se comprobó que un importante porcentaje de los prestatarios lograron situarse por encima de la línea oficial de la pobreza. Según uno de estos estudios (BRI, 1990:7), después de tres años de participación en el programa, el porcentaje de prestatarios que se encontraban por debajo de la línea de la pobreza oficial de Bangladesh cayó del 15.1% al 4.17%.

impacto que presenta evidencias empíricas de los efectos de los microcréditos. Esta recopilación es una referencia obligada, ya que se trata de uno de los estudios estadísticos más serios realizados sobre el tema.

³⁹ En concreto, los doce estudios de impacto que estos autores dirigieron, se desarrollaron en siete países en desarrollo: Bangladesh, Bolivia, India, Indonesia, Kenia, Malawi y Sri Lanka.

- En cuanto al efecto de los microcréditos sobre la generación de empleo, estos autores no encontraron evidencias estadísticamente significativas como para afirmar la existencia de impacto positivo. Este resultado podría explicarse por la falta de datos estadísticos sobre el empleo informal. En la mayoría de los casos es prácticamente imposible comprobar si efectivamente se ha generado o no un nuevo puesto de trabajo oficial.
- También encontraron una correlación directa y positiva entre el nivel inicial de ingresos -antes de solicitar el microcrédito- y el incremento en los mismos. De tal manera que la relación entre ellos se puede representar por medio de una curva con pendiente positiva, como la mostrada en la figura 8.1., según la cual, los prestatarios más pobres son los que experimentan un menor impacto en sus ingresos y de forma contraria, los prestatarios con un mayor nivel de ingresos inicial, serán los más beneficiados por los servicios microfinancieros.



Este resultado no es algo inesperado, más bien, es fácilmente justificable. Aquellos que poseen mejores condiciones económicas de partida, poseen un mayor rango de posibilidades de inversión, más información sobre las condiciones del mercado y pueden asumir mayores riesgos sin por ello poner en peligro sus recursos más básicos para la supervivencia, serán precisamente, los que más beneficios puedan obtener de los servicios prestados.

Por otro lado, esta correlación plantea un importante interrogante: el de si los programas de microcréditos están cumpliendo uno de sus objetivos principales: *alcanzar a aquellos que viven en situaciones de extrema pobreza*. Si fuera cierto que el impacto sobre los más pobres es más reducido, quizá sería necesario plantearse el camino por el que debemos seguir avanzando. Según Rahman y Hossain (1992), para evitar esta limitación es necesario completar los servicios microfinancieros con otros servicios de capacitación y asistencia técnica.

El segundo conjunto de críticas acerca del impacto de los microcréditos es mucho más difícil de contestar, y hace referencia al nivel macroeconómico. Así por ejemplo, Buckley (1997) afirma que los programas de microcréditos poseen solamente resultados microeconómicos de corto plazo que muy difícilmente pueden llegar a influir en la producción nacional. Otros autores como Hollis y Sweetman (1998), después de analizar la influencia de cinco instituciones históricas de microfinanzas en sus respectivas economías, sugieren que no existe ninguna correlación entre el crecimiento macroeconómico y la concesión de servicios de microcrédito. Según estos autores, no hay evidencias

empíricas suficientes para afirmar que las instituciones financieras de microcréditos pueden influir en el crecimiento económico de un país. No obstante, estos mismos autores, también afirman que dicha realidad no reduce la importancia que los microcréditos tienen en su labor de reducción de la pobreza.

Tratar de demostrar la existencia de un impacto positivo de los microcréditos sobre la tasa de crecimiento nacional, es un cometido de muy difícil consecución. En primer lugar, porque no se dispone de información estadística suficiente y la que existe no es la más adecuada. Como afirman Hulme y Mosley (1996:207) para evaluar el impacto macroeconómico de los microcréditos, se necesitarían series muy largas (entre 30 – 50 años) de las que todavía no se dispone. La mayoría de los estudios de impacto realizados hasta la fecha consisten en la comparación del nivel de ingresos de los prestatarios antes y después de la recepción del microcrédito. Se trata por tanto, de análisis microeconómicos. Inferir resultados macroeconómicos a partir de datos microeconómicos es una labor muy compleja y cuyos resultados difícilmente llegarían a ser estadísticamente significativos. En segundo lugar, a parte de la limitación impuesta por los insuficientes y poco fiables datos estadísticos, nos enfrentamos al gran problema de la causalidad. Demostrar que los microcréditos son la causa del crecimiento económico es muy difícil. Existen multitud de factores que pueden estar introduciendo errores importantes en los estudios de impacto, factores como el entorno, la religión, los niveles iniciales de educación o de ingresos, factores que difícilmente se podrían llegar a controlar.

Por tanto, en base a los datos y las reflexiones anteriores, se puede concluir que los microcréditos son un instrumento de financiación

válido para reducir la pobreza en el mundo, ya que permiten incrementar los niveles de ingresos y de bienestar de muchas familias. La gran mayoría de los autores: Hossain (1984 y 1989), Khandkar, Khalily y Khan (1993), Mustafa et al (1996), Pitt y Khandkar (1996) y Hulme y Mosley (1996), están de acuerdo en que los microcréditos poseen efectos microeconómicos positivos sobre los ingresos familiares, la generación de empleo y el bienestar de los más necesitados. Además, estos autores junto con otros como Hashemi, Schuler y Riley (1996) también afirman la existencia de efectos sociales positivos, como el fortalecimiento de las mujeres y nuevas relaciones más igualitarias entre los dos sexos. Solamente, algún caso significativo como el de Buckley, opina que los microcréditos no generan este tipo de beneficios. Sin embargo, cuando pasamos al nivel macroeconómico, a los efectos de los programas de microcréditos sobre el crecimiento de la producción nacional, los resultados de los análisis ya no son tan concluyentes.

También debemos tener en cuenta, que los estudios realizados hasta la fecha, han mostrado que los resultados de la prestación de servicios microfinancieros no son siempre iguales. No existen modelos únicos. Las diferentes habilidades de los prestatarios, la posición económica y social de la que parten antes de recibir el servicio y el entorno socioeconómico con sus fluctuaciones, aseguran resultados empíricos diferentes. Estimar el impacto de los microcréditos es una labor compleja y todavía se necesita seguir avanzando en este terreno. Se necesitan datos estadísticos más fiables y series más largas. Todo ello permitirá estudios de impacto más fiables que puedan confirmar los hallazgos hasta la fecha encontrados.

CONCLUSIONES

Teniendo en cuenta toda la argumentación y el análisis realizado en los capítulos precedentes, a continuación se presentan las principales conclusiones de esta tesis.

1. LOS MICROCRÉDITOS SON UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN PARA EL DESARROLLO CREADOS PARA DAR UNA OPORTUNIDAD ECONÓMICA A TODOS AQUELLOS A QUIENES SIEMPRE SE HA MANTENIDO FUERA DEL SISTEMA, ESPECIALMENTE AL MARGEN DEL SISTEMA FINANCIERO.

- Los microcréditos son un nuevo instrumento que están revolucionando el mundo de la financiación para el desarrollo. La Ayuda Oficial al Desarrollo moviliza todos los años entre 50 y 55 mil millones de dólares, de los cuales la mayor parte se gastan en enormes burocracias gubernamentales. La Ayuda Internacional se destina, fundamentalmente, a grandes proyectos de infraestructuras que se supone mejorarán la calidad de vida de los pobres en el futuro. Sin embargo, el problema persiste, los pobres se mueren de hambre en el corto plazo. La característica del nuevo instrumento de financiación se traduce en que los recursos van dirigidos directamente a los más pobres. El objetivo de los microcréditos es poner al alcance de los más pobres, en

condiciones muy favorables para ellos, aquel recurso del cual carecen: el recurso financiero, con el fin de ayudarles a salir del círculo vicioso de la pobreza, mediante la puesta en marcha de una microempresa con la que crear una fuente regular de ingresos para incrementar su nivel de vida y el de sus familias y poder devolver el capital prestado.

- Los sectores más desfavorecidos de la sociedad, los pobres, poseen la capacidad de hacer frente a la devolución de los créditos, lo que queda demostrado con unas tasas de devolución muy elevadas. La confianza que las instituciones de microfinanzas han depositado en este tipo de clientes, tratándoles como personas dignas de recibir crédito, está produciendo un cambio social muy sutil. En muchas partes del mundo se ha comenzado a reconocer que los pobres son dignos de recibir crédito, al igual que otros servicios financieros, como son los servicios de ahorro. La reducida morosidad, junto con los bajos niveles de deserción y las elevadas tasas de devolución del capital, demuestran que estos clientes poseen capacidad para cumplir con sus obligaciones y desean hacerlo.
- La información recogida de las respuestas a la encuesta realizada en el capítulo noveno confirma que la cantidad de dinero que se concede en una operación de microcrédito es muy reducida. La cuantía media ronda los 300 dólares. Además, con un grado de confianza del 98%, se puede afirmar que los microcréditos en Asia son más reducidos que en América Latina. Por otro lado, las tres cuartas partes de los mismos se conceden con un plazo inferior o igual a un año. En cuanto a la metodología utilizada por las

instituciones de microfinanzas, las más usuales son los grupos solidarios y los préstamos individuales.

- El sector de las microfinanzas está en contra de los subsidios y del dinero regalado. Toda institución de microcréditos busca la autosuficiencia financiera y la no dependencia de las donaciones internacionales. Por este motivo, estas instituciones nunca prestan dinero con tasas subsidiadas. Los tipos de interés establecidos por la mayoría de ellas son superiores a los del mercado, según la encuesta realizada, esto ocurría en el 66% de los casos. Además, a tenor de los resultados del cuestionario, las ONG's y las instituciones financieras graduadas cobran unas tasas superiores a las establecidas por las cooperativas de crédito.

Los motivos por los que las instituciones microfinancieras utilizan unos tipos superiores a los del mercado son dos. En primer lugar, la búsqueda de la viabilidad financiera futura, y por lo tanto, la posibilidad de mantener el ofrecimiento de servicios crediticios a los clientes en el futuro. Estas instituciones poseen unos costes de operación y de administración muy elevados que necesitan ser cubiertos. En segundo lugar, para enseñar a los prestatarios el verdadero coste del recurso financiero. Operar con tipos de interés iguales o inferiores a los del mercado significaría no cubrir costes, y por tanto, no conseguir la autosuficiencia financiera, es decir, seguir dependiendo de la "buena voluntad" de otros.

- La gran mayoría de las instituciones de microfinanzas todavía no ha dirigido la debida atención a la prestación de servicios de ahorro. Según los resultados obtenidos de la encuesta, cada vez

un mayor número de instituciones prestan algún tipo de servicio de ahorro. No obstante, aún es necesario que una gran parte de las mismas reconozca en los pobres la capacidad y el deseo de ahorrar. Desde este supuesto, es necesario eliminar las tradicionales trabas institucionales y ofrecer servicios de ahorro adecuados a sus necesidades: con libre e inmediato acceso a los recursos ahorrados, seguros, rentables, flexibles y con saldos mínimos obligatorios reducidos.

- Las mujeres, las más desfavorecidas entre los pobres, son el principal cliente de las instituciones de microcréditos. Estos programas han tenido en cuenta a las mujeres mucho más que cualquier otro instrumento de desarrollo. Un elevado número de instituciones se dirigen especialmente al sector femenino de la población. Teniendo en cuenta la información muestral, se calculó un intervalo de confianza, obteniéndose que la media del número de mujeres que son prestatarias de una institución de microfinanzas está comprendida entre el 62.8% y el 74.2%, con un grado de confianza del 95%. Se trata por lo tanto de un instrumento que reduce las desigualdades entre hombres y mujeres.
- Las tasas de morosidad a las que están sometidas las instituciones de microfinanzas son muy reducidas. A partir de la información obtenida de los cuestionarios, se obtuvo una mediana del 3.5%. Además, a partir de los contrastes de hipótesis realizados, se obtuvo con una confianza del 98%, que existía una relación inversa entre el porcentaje de mujeres prestatarias que posee una institución y su tasa de morosidad.

2. LOS MICROCRÉDITOS SON UN INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN ÚTIL PARA REDUCIR LOS NIVELES DE POBREZA EXISTENTES EN EL MUNDO.

- Desde la macroeconomía todavía no se ha conseguido demostrar que los programas de microcrédito tengan alguna influencia sobre la tasa de crecimiento nacional. Este hecho, es uno de los principales motivos en los que la crítica se apoya para afirmar que los microcréditos no son un verdadero instrumento de financiación para el desarrollo. No obstante, como se ha presentado en este trabajo, es preciso reconocer que dicha realidad no disminuye la importancia que los mismos poseen en su labor de reducción de la pobreza.
- Desde el análisis microeconómico, estudios metodológicamente rigurosos presentan evidencias empíricas del impacto positivo que los programas de microcrédito tienen sobre el incremento de los ingresos familiares, la creación de empleo y la reducción de la pobreza. Por ello, en base en la experiencia y los resultados de estas instituciones durante los dos últimos decenios, se puede concluir que los microcréditos sí son un instrumento de financiación válido para reducir la pobreza en el mundo.
- Además, es importante reconocer que el acceso a los recursos financieros a través de los microcréditos es uno más de los muchos elementos necesarios para reducir los niveles de pobreza. Estos no son el único elemento, pero sí son muy importantes, por

lo que será vital tenerlos en cuenta en los programas de desarrollo económico y social futuros, ya que en el mundo todavía existen millones de personas y de microempresas sin ninguna posibilidad de acceso a las fuentes de financiación.

Actualmente, la mayor parte del mundo científico, especialmente todos aquellos que aceptan la antigua visión de la financiación para el desarrollo económico, todavía no admiten la utilidad de este nuevo instrumento, por lo que las críticas siguen siendo muy poderosas. Poco a poco, gracias al éxito alcanzado por muchos de los programas de microcrédito, ha quedado demostrado que el acceso a los recursos financieros es un elemento fundamental para mejorar el nivel de vida de los más pobres, y que si a los más desfavorecidos se les ofrece crédito en condiciones apropiadas, éstos son capaces de aprovecharlo para su propio beneficio y el de sus familias.

BIBLIOGRAFÍA

- ABEBE ADERA (1994): The financial sector and economic development: Reflections of Africa.
- ACCION Internacional (1998): Annual Report, 1998, ACCION Internacioal, Massachusetts.
- ACCION Internacional (1997): Annual Report, 1997, ACCION Internacioal, Massachusetts.
- ACCION Internacional (1996): Annual Report, 1996, ACCION Internacioal, Massachusetts.
- ADAMS, D.W. y FITCHETT D.A. (1992): Informal Finance in Low Income Countries, Westview Press, Boulder.
- ADAMS, D.W.; GRAHAM, D.H. y VON PISCHKE, J.D. (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit, Westview Press, Boulder.
- ADAMS, D.W. y CANAVESI, M.L. (1992): "Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia", en: Dale W Adams y Delbert A. Fitchett (Eds.) Informal Finance in Low-Income Countries, Boulder, Colorado: Westwiew Press.
- ADELMAN, T. (1975): "Growth Income Distribution an Equity oriented Development Strategies", *World Development*, Vol. 3, nº 2-3.
- AKERLOF, G.A. (1970): "The market for Lemons: Qualitative uncertainty and the market mechanism", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. LXXXIV, nº 3.

- ALARCÓN COSSTA, C. (1990): Sector Informal: ¿Problema o solución?, Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, 2ªEd., Quito.
- ALBURQUERQUE, F.; et. al. (1988): Crisis económica mundial y Tercer mundo, IEPALA, Madrid.
- ALMEYDA, G. (1997): Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- AMIN, R.; et all. (1994): "Poor Women's Participation in Income Generating Projects and their Fertility Regulation in rural Bangladesh: Evidence from a recent survey", *World Development*, Vol. 22, nº 4.
- ANAND, A. (1983): "Rethinking Women in Development", *Women in Development: A Resource Guide*, ISIS Collection, Geneva.
- ASHE, J. (1985): The PISCESS II Experience: Local Efforts in Micro-Enterprise Development, Vol. 1. US Agency for International Development, Washington, D.C.
- ASHE, J.; COSSLETT, C. (1989): Credit for the Poor, PNUD.
- ASLANBEIGUI, N.; PRESSMAN, S.; SUMMERFIELD, G. (1995): Mujeres en tiempos de transformaciones económicas, NARCEA Ediciones, Madrid.
- BAKHOUM, I. y otros (1989): Banking the Unbankable, Panos Ed., London.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1997): Estrategia para el desarrollo de la microempresa, B.I.D., Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington D.C.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1996): Experiencias de apoyo a la microempresa, B.I.D., Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington D.C.

- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1995): Guía Técnica para el análisis de Instituciones Financieras Microempresariales, B.I.D., Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington D.C.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1994): Fondos Rotatorios de crédito para microempresas: Un estudio empírico, B.I.D., Departamento de Programas Sociales y Desarrollo Sostenible, Unidad de Microempresas, Washington D.C.
- BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO (1990): Progreso social y económico de América Latina, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (1996): “Microfinancement: essentiel pour le développement et la réduction de la pauvreté en Afrique”, Banque Mondiale Actualités, Vol. XV, nº 24.
- BANCO MUNDIAL (1996): “ Amériqúe latine: société privée de microfinancement”, Banque Mondiale Actualités, Vol XV, nº 14.
- BANCO MUNDIAL (1995): Una mayor participación de la mujer en el desarrollo económico, Documentos de Política del Banco Mundial, Edición en Español, Banco Mundial, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (1992): Informe sobre desarrollo mundial, 1992, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (1989): World Development Report, Oxford University Press, New York.
- BANCO MUNDIAL (1985): Bangladesh: Employment Opportunities for the Rural Poor: A Feasibility Report, Washington, D.C.
- BANCO MUNDIAL (1975): Integrating Women into Development, Washington, D.C.
- Bank Rakyat Indonesia (BRI) (1990): Kupedes Development Impact Survey, Jakarta: BRI Planning, Research and Development Department.

- BAYDAS, M.; GRAHAM, D.H.; VALENZUELA, L. (1997): Bancos comerciales en las microfinanzas: Nuevos actores en el mundo microfinanciero, *Microenterprise Best Practices*, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID).
- BENNETT, L. y CUEVAS, C. (1996): "Sustainable Banking with the Poor", Special Issue of the *Journal of International Development*, Vol. 8, nº 2, March-April.
- BERENBACH, S. y CHURCHILL, C. (1997): Regulation and supervision of microfinance institutions: Experience from Latin America, Asia and Africa, Documento Ocasional nº 1, Microfinance Network, Washington DC.
- BERENBACH, S. y GUZMÁN, D. (1993): La experiencia con los grupos solidarios en el mundo, Monografía, ACCION Internacional, Cambridge, MA.
- BERGER, M. (1989): "Giving woman credit: The strengths and limitations of credit as a tool for alleviating poverty", *World Development*, nº 17, pp: 1017-1032.
- BERGER, M. y BUVINIC, M. (1989): Women's Ventures, Kumarian Press, West Hartford.
- BERGER, M. y BUVINIC, M. (1988): La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Ed. Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.
- BLACK, N. y BAKER COTTRELL (1981): Women and World Change: Equity Issues in Development, Sage Publications, Londres.
- BOOMGARD, J.J. y KENNETH, J.A. (1998): "Logros del sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia: Un modelo atractivo para ser adoptado por otros países", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.

- BOSERUP, E. (1993): *La mujer y el desarrollo económico*, Minerva Ediciones, Madrid.
- BOSERUP, E. (1975): Integration of Women in Development, PNUD, Nueva York.
- BOSERUP, E. (1970): Women's Role in Economic Development, St. Martins Press, Nueva York.
- BOUMAN, F.J.A. (1984): "Informal Saving and Credit Arrangement in Developing Countries: Observation from Sri Lanka", en Adams, D. W., et all (eds) (1984): Undermining Rural Development with Cheap Credit, Westwiew.
- BOUMAN, F.J.A. (1979): "The ROSCA: Financial Technology of an Informal Savings and Credit Institution in Developing Economies", *Savings and Development*, Vol. 3, nº 4.
- BRAVERMA, A. y MONIKA, H. (1991): " El mejoramiento de los sistemas de financiación rural en los países en desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 28, nº 1.
- BUCKEY, G. (1997): "Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution?", *World Development*, Vol. 27, nº 1, pp:1081-1093.
- BUVINIC, M. Y RAO GUPTA, G. (1997): "Female-headed households and female maintained families: are they worth targeting to reduce poverty in developing countries?", *Economic Development and Cultural Change*, nº 45 (2), pp: 259-280.
- CALLIER, P. (1990): Informal finance: The Rotating Savings and Credit Association: An Interpretation", *KYKLOS*, Vol. 43, Fasc. 2, pp:273-276.
- CALVO, A.; RODRÍGUEZ SÁIZ, L.; PAREJO, J.A.; CUERVO, A. (1999): Manual del sistema financiero español, Ariel Economía, 12ª Edición, Barcelona.
- CARPINTERO, S. (1999): "Panorama general del microcrédito en América Latina", *Revista de Cooperación Internacional*, Vol. 2, pp: 103-

124.

- CARPINTERO, S. (1998): Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina, Ed. Deusto, Bilbao.
- CARTAYA, V. (1987): "El confuso mundo del sector informal", *Nueva Sociedad* 90, julio-agosto.
- CASTELLÓ, C. (1995): "Servicios financieros a la microempresa: Lecciones y perspectivas", *Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas*, nº 23, Enero- Julio, pp:91-99.
- CASTRO, F. (1993): "Perú: Viabilidad de un banco para el sector informal", en J. Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
- CEPAL (1993): Feminización de la pobreza en América Latina y el Caribe, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.
- CHAVES, R.A. y GONZALEZ-VEGA, C. (1998): "Principios de regulación y supervisión prudencial y su importancia para las organizaciones de fondos microempresariales", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne, eds. El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.
- CHAVES, R.A. y GONZALEZ-VEGA, C. (1996): " The design of successful rural financial intermediaries: Evidence from Indonesia", *World Development*, Vol. 24, nº 1.
- CHRISTEN, R. y WRIGHT, S. (1993): "Chile: Financiamiento de la microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal", en J. Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
- CHRISTEN, R., RHYNE, E., VOGEL, R. y McKEAN, C. (1995): Maximizing the outreach of microenterprise finance: An analysis of successful microfinance programs, USAID Program and Operations

Assessment Report, nº 10, Washington, D.C.

- CHRISTEN, R.P. (1990): Lo que los programas de crédito a la microempresa pueden aprender de los prestamistas informales, Serie de documentos de discusión, nº 4, Acción Internacional, Cambridge, MA.
- CHRISTEN, R.P. (1990): Manejo financiero de programas de microcrédito: Texto guía para ONGs, ACCION Internacional/AITEC, Cambridge, MA.
- CHRISTENSEN, G. (1993): "The limits to informal financial intermediation", *World Development*, Vol. 21, nº 5.
- CHURCHILL, C.F. (1998): Llevar la microfinanza hacia delante: Propiedad, Competencia y Control de las Instituciones de Microfinanzas, Red de Microfinanzas, Washington D.C.
- CHURCHILL, C. (1997): Temas clave sobre microfinanciamiento: Supervisión y Regulación, fuentes de financiamiento y expansión de las instituciones de microfinanzas, Microfinance Network Washington DC.
- CORCHUELO, A. (1991): "Microempresa y desarrollo económico y social", en: Quintero, V.M. (Ed.), Alternativa Microempresarial, Fondo Editorial Cerec, Colombia.
- DE SILVA, D. y DENBY, N. (1989): Banking the unbankable: Bringing credit to the poor, Panos, London.
- DUNFORD, C. (1998): "Microfinance: A means to what end?", Global Dialogue on Microfinance and Human Development 1-3 April 1998, Stockholm, Sweeden.
- EVANS, ALISON (1991): "Estadísticas", en Ostergaard, Lisa (Coord.), Género y Desarrollo, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- EVANS, T.G.; ADMAS, A.M. y MOHAMMED, R. (1999): "Demystifying

- Nonparticipation in Microcredit: A Population-Based Analysis”, *World Development*, Vol. 27, nº 2, pp:419-430.
- FAERMAN, A. (1992): Las mujeres que mueven el mundo: El sur, la mujer y el desarrollo, Documentos para el desarrollo, Cruz Roja Española, Madrid.
 - FARBMAN, M. (1981): The PISCESS Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor, US Agency for International Development, Washington, D.C.
 - FIDA (1987): El Banco llega al campesino pobre, El crédito rural según el Fondo Internacional para el Desarrollo Agrícola.
 - FINCA Internacional (2000): Village 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.
 - FOLADE (1996): Conferencia anual del foro Internacional de financiación de la pequeña empresa, Servicios de Ahorro y Capitalización, Guía Técnica, San José de Costa Rica.
 - GERSHUNY, J.I. (1988): “El papel de la economía informal en la sociedad postindustrial”, en: Sanchis, E. y Miñana J. (Eds.), La otra economía: Trabajo negro y sector informal, Edicions Alfons el Magnanim, Institució Valenciana D’estudis i investigació, Valencia.
 - GHATE, P.B. (1988): “Informal credit markets in Asian developing countries”, *Asian Development Review*, Vol. 6, nº 1.
 - GIBBONS, D.S. y KASIM, S. (1990): Banking on the rural poor, Center for Policy Research, University Sains Malaysia.
 - GOETZ, A. M. y GUPTA, R. S. (1996): “Who takes the credit? Gender, power and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh”, *World Development*, Vol. 24, nº 1, pp: 45-63.

- GONZALEZ-VEGA, C.; et all. (1997): "Bancosol: The challenge of growth for microfinance organisations", en SCHNEIDER, H. (Eds.), Microfinance for the poor?, Development Centre for the OCDE, Paris.
- GONZALEZ-VEGA, C. (1996): "Introducción", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne, eds. El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México, pp.11-17.
- GONZALEZ-VEGA, C. (1995): "Is Informal Finance Desirable?", Microenterprise Development Brief, nº 2, February, US Agency for International Development, Washington, DC.
- GONZALEZ-VEGA, C. y GRAHAM, D.H. (1995): Bancos Agrícolas de Fomento pertenecientes al Estado: Lecciones y oportunidades para las microfinanzas, Informe técnico GEMINI, N° 89, Development Alternatives, Inc., Junio.
- GRAMEEN BANK (1999): "Grameen Historical Data Series, 1997 - 1976 ", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999): "Statistical Updates", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999a): "Proffesor Muhammad Yunus", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999b): "About Grameen ", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999c): "Credit delivery system ", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999d): "The 16 decisions of Grameen Bank ", Grameen Bank, www.Grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999e): "Grameen Family of Enterprises ", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- GRAMEEN BANK (1999f): "Breaking the vicious cycle of poverty throught microcredit ", Grameen Bank, www.grameen-info.org

- GRAMEEN BANK (1999g): "Microfinance Credit lending models", Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- HAGUE, F. (1988): "Prestar a una mujer. Una acción directa contra la pobreza", *CERES*, N° 121, Vol.21, n° 1.
- HART, K. (1970): "Small – scale entrepreneurs in Ghana and development planning", *Journal of development planing*, julio.
- HASHEMI, S. M; SCHULER, S. R. y RILEY, A. P. (1996): "Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh", *World Development*, Vol. 24, n° 4, pp: 635-653.
- HATCH, J. (1989): The Village Bank Manual, FINCA Internacional.
- HICHS, U. K. (1965): Development Finance, Oxford University Press.
- HIDALGO VALDIVIA, L. y QUIÑÓNEZ ESCOBAR, L. (1994): Necesidades y Políticas de capacitación de microempresarios, Programa de economía del trabajo, Cooperativa de ahorro y crédito liberación, Santiago de Chile.
- HOLLIS, A. y SWEETMAN, A. (1998): "Microcredit: What can we learn from the past?", *World Development*, Vol. 26, n° 10, pp: 1875-1891.
- HOLT, S. y RIBE, H. (1991): Developing financial institutions for the poor and reducing barriers to access for women, World Bank Discussion Paper n° 117, Washington, D.C.
- HOLT, S. y RIBE, H. (1990): " Developing Financial Institutions for the Poor: A focus on gender issues", *World Bank*, july.
- HOLT, S.L. (1998): "La metodología de los bancos comunitarios: Funcionamiento y perspectivas", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne, eds. El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México, pp.203-234.
- HOSSAIN, M. (1989): Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh, Research Report 65, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.

- HOSSAIN, M. (1984): Credit for the rural poor: The experience of the Grameen Bank in Bangladesh, Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS), Dhaka.
- HULME, D. y MOSLEY, P. (1998): "Microenterprise Finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation?", *World Development*, Vol. 26, nº 5, pp: 783-790.
- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996): Finance against poverty, Vol. 1 and Vol 2, Routledge, London.
- HUNT, P., WILLIAMS, C. y DONALDSON, G. (1982): Financiación básica de los negocios, UTEHA, México, D.F.
- HUPPI, M. Y FEDER, G. (1990): "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending", *The World Bank Research Observer*, Vol. 5, nº 2, July.
- IEPALA (1992): "Las ONGD: Cooperación No Gubernamental versus Cooperación Oficial", *Revista ICE*, nº 702, pp:107-119.
- International Labour Organisation (ILO) (1984): Group-based savings and credit for the rural poor, ILO, Geneva.
- International Labour Organisation (ILO) (1981): The Urban Informal Sector in Developing Countries, S. V. Sethuraman, Ginebra.
- IQBAL, F. (1988): " The determinants of moneylender Interest Rates: Evidence from rural India", *Journal of Development Studies*, Vol. 24, nº 3, pp:346-378.
- JAIN, P.S. (1996): "Managing credit for rural poor: Lessons from Grameen Bank", *World Development*, January, 1996.
- JEROME, T. y AFELKHENA (1991): "The role of rotating savings and credit association in mobilizing domestic savings in Nigeria", *African Review of Money, Finance and Banking*, nº 2.
- JOHNSON, S. y ROGALY, B. (1997): Microfinance and Poverty Reduction, Oxfam Publications, Oxford.

- JOLIS, A. (1997): "Microcredit: A weapon in fighting extremism", *Herald International Tribune*, 19th February.
- JOLIS, A. (1996): "The Good Banker", *The Independent*, Sunday Supplement, 5 May.
- KHANDKAR, S.; KHALILY, B. y KHAN, Z. (1993): Grameen Bank: What do we know?, World Bank, unpublished paper, Washington D.C.
- KRAHNEN, P. Y SCHMIDT, R. (1994): Development finance as institution building: A new approach to poverty oriented banking, Colorado, Westview Press.
- KUGA THAS, A.M. (1992): "El Banco Grameen: Réplica de un éxito", *Revista de Cooperación Sur*, Enero, PNUD.
- LABIE LEBON, M. y SOTA RAMOS, J. (1998): "La creación de instituciones de microfinanzas: ¿una elección con riesgo?", *Boletín del ICE*, nº 2570, pp:31-39.
- LANDÍVAR, J. (1988): "Crédito de desarrollo para la mujer", en M. Berger y M. Buvinic (Eds.) La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa. Editorial Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.
- LEVITSKY, J. (1989): Microenterprises in Developing Countries, Intermediate Technologies Publication, London.
- LIEDHOLM, C. y MEAD, D. (1987): "Small scale industries in developing countries: Empirical evidence and policy implications", Michigan State University, East Lansing, Michigan.
- LIGHT, I. y PHAM, M. (1998): "Beyond creditworthy: Microcredit and Informal Credit in the United States", *Journal of Developmental Entrepreneurship*, Vol. 3, nº 1, summer 1998.
- LLOBERA SERRA, F. (1998): "Los microcréditos", *ISF Revista de Cooperación*, nº 11, Invierno 98-99.
- LOPEZ, A. (1994): "La situación del crédito rural en Perú", en: Mees, M.; Sabalaga, M.; Yaksic, F. y Necochea, W. (Editores), Crédito y

- Desarrollo rural en América Latina, Ediciones Acción para el Desarrollo, SOS FAIM-FADES, Bélgica.
- LUBELL, H. (1991): The Informal Sector in the 1980s and 1990s, OCDE, Paris.
 - LYCETTE, M. y WHITE, K. (1988): "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe", en Berger, M. y Buvinic, M., Coords, La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina, Nueva Sociedad, Venezuela.
 - MACLEAN, J. (1993): "Bolivia: Análisis de alternativas institucionales para ofrecer servicios de crédito a los microempresarios", en J. Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
 - MAGILL, J.H. (1998): "Uniones de crédito: Una alternativa para el sector formal para financiar el desarrollo de microempresas", ", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.
 - MARCH, K.S. y TAQQU, R. (1982): Women's Informal Associations and the Organizational Capacity for Development, Cornell University Press, Ithaca, New York.
 - MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (1996): Visión global de la cooperación para el desarrollo, Icaria Editorial, Barcelona.
 - MARTINEZ GONZALEZ-TABLAS, A. (1996): "La cooperación económica en el contexto mundial emergente", en Martínez Gonzalez-Tablas (Coord.), Visión global de la cooperación para el desarrollo, Icaria Editorial, Barcelona.
 - MATAIX, C. y MORA-FIGUEROA, I. (1998): "Nuevas ideas para programas de promoción de microempresas", *ISF Revista de Cooperación*, nº 11, Invierno 98-99.
 - MEZZERA, J. (1998): "Excedente de la oferta de trabajo y sector

- informal urbano”, en Maria Otero y Elisabeth Rhyne, eds. El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México, pp.67-95.
- MEZZERA, J. (1993a): Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
 - MEZZERA, J. (1993b): “Modas y profesionalismo: La financiación del sector informal urbano”, en J. Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
 - MIRÁS, J. (1985): Elementos de muestreo para poblaciones finitas, Instituto Nacional de Estadística, Madrid.
 - MOMOMSEN, J.H. y KINNAIRD, V. (1993): Different places, different voices: Gender and development in Africa, Asia and Latin America, Routledge, London.
 - MORDUCH, J. (1997): The Microfinance Revolution, Harvard University, Department of Economics, Cambridge, M.A.
 - MOSLEY, P. (1996): “Metamorphosis from NGO to Commercial Bank: The case of Bancosol in Bolivia”, en Hulme, D. y Mosley, P. (Eds.) Finance Against Poverty, Vol. 2, Routledge, London.
 - MUSTAFA, S.; ARA, I.; BANU, D.; HOSSAIN, A.; KABIR, A.; MOHSIN, M.; YUSUF, A. y JAHAN, S. (1996): Beacon of hope: An impact assessment study of BRAC’s rural development programme, BRAC Research and Evaluation Division, Dhaka, Bangladesh.
 - NACIONES UNIDAS (2000): Informe sobre desarrollo humano 2000, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
 - NACIONES UNIDAS (1998): Informe sobre desarrollo humano 1998, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
 - NACIONES UNIDAS (1998): “Role of Microcredit in the eradication of

poverty", Report of the General Secretary of the United Nations. (Este informe fue preparado en respuesta a la solicitud planteada por la Asamblea General en su Resolución 52/194 con fecha 18 de diciembre de 1997)

- NACIONES UNIDAS (1998): First United Nations Decade for the Eradication of Poverty, New York.
- NACIONES UNIDAS (1997): Informe sobre desarrollo humano 1997, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1997): Informe sobre la situación social en el mundo, Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1995): La mujer en una economía mundial en evolución, Departamento de Coordinación de Políticas de Desarrollo Sostenible, Naciones Unidas, Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1995a): The World's Women 1995: Trends and Statistics, New York.
- NACIONES UNIDAS (1995b): Estudio mundial sobre el papel de la mujer en el desarrollo, 1994: La mujer en una economía mundial en evolución, Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1995c): Productividad de los pobres rurales urbanos, Cuadernos de la CEPAL, nº 72, Santiago de Chile.
- NACIONES UNIDAS (1987): Estrategias de Nairobi orientadas hacia el futuro para el adelanto de la mujer, Serie de Documentos, nº 4, Instituto de la Mujer, Madrid. (Texto íntegro de la conferencia Mundial para el Examen y la Evaluación de los Logros del Decenio de las N.U. para la Mujer, celebrada en Nairobi, Kenia, en julio de 1985).
- NACIONES UNIDAS (1986): Report of the World Conference to Review and Appraise the Achievements of the U.N. Decade for Women, Nueva York.

- NACIONES UNIDAS (1983): Informe de Desarrollo Humano, 1993, CIDEAL, Madrid.
- NACIONES UNIDAS (1980): International Development Strategy for the Second United Nations Development Decade, OPI, Nueva York.
- NACIONES UNIDAS (1976): Report of the World Conference of the International Women's year, Mexico City, 19 June - 2 July 1975, New York.
- NELSON, N. (1979): "Why has Development Neglected Rural Women? A Review of South Asian Literature", *Women in Development*, Vol. 1.
- OCDE (1988): Voluntary Aid for development. The role of Non-Governmental Organisations, Paris, OCDE.
- OMAR DE LEON (1996): Economía Informal y Desarrollo: Teorías y análisis del caso Peruano, Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación, Madrid.
- ORTEGA CARPIO, M. (1994): *Las ONGD y la crisis del desarrollo: Un análisis de la cooperación con Centroamérica*, IEPALA Editorial, Madrid.
- OSTERGAARD, LISA (1991): Genero y Desarrollo, Comisión de las Comunidades Europeas, Bruselas.
- OTERO, M. Y RHYNE, E. (1998): El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.
- OTERO, M. (1988): "Programas de los Grupos Solidarios", en BERGER, M. y BUVINIC, M. (Eds.) La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa, Editorial Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.
- OTERO, M. (1986): El concepto de Grupo Solidario: Características y significado del sector informal, PACT, New York.
- PALMER, I. (1977): "Rural Women and the Basic Needs Approach to Development", *International Labour Review*, Londres.

- PAMPILLÓN, R. (1995): " Ayuda extranjera para el tercer mundo", *Boletín Económico del ICE*, nº 2439, pp: 3511-3514.
- PARRA, E. (1993): "Colombia: La viabilidad de crear un banco para el sector informal", en J. Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC, Chile.
- PARRA, E. (1993): "Colombia: La viabilidad de crear un banco para el sector informal", en: Jaime Mezzera (Ed.) Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero, PREALC,
- PARRA, E. (1994): "Las Organizaciones no Gubernamentales frente al Crédito", en: Mees, M.; Sabalaga, M.; Yaksic, F. y Necochea, W. (Editores), Crédito y Desarrollo rural en América Latina, Ediciones Acción para el Desarrollo, SOS FAIM-FADES, Bélgica.
- PEATTIE, L. (1987): "An Idea in Good Currency and How it Grew: The Informal Sector", *World Development* 15, nº 7.
- PITT, M. M. y KHANDKER, S. R. (1996): Household and intrahousehold impact of the Grameen Bank and similar targeted credit programs in Bangladesh, World Bank Discussion Paper, nº 320, The World Bank, Washington, D.C.
- PORTOCARRERO, P. y RUIZ BRAVO, P. (1990): Mujeres y Desarrollo: Recorridos y propuestas, IEPALA, Madrid.
- Programa Regional de Empleo para América Latina y el Caribe (PREALC) (1981): Sector Informal: Funcionamiento y Políticas, Oficina Internacional del Trabajo, Santiago, Chile.
- QUINTERO V.M. (1991): Alternativa Microempresarial, Fondo Editorial Cerec, Colombia.
- QUISUMBING, A. (1993): Women in Agriculture, Banco Mundial, Departamento de Educación y Políticas sociales, Washington, D.C.
- RAHMAN, H.Z. y HOSSAIN, M. (1992): Rethinking Rural Poverty: A case for Bangladesh, Bangladesh Institute of Development Studies

(BIDS), Dhaka.

- RAHMAN, R. I. (1986): Impact of Grameen Bank on the situation of rural poor women, Working paper nº 1, Institute of Development Studies (IDS), Dhaka, Bangladesh.
- RESTREPO, E. y REICHMANN, R. (1995): Balancing the double day: Women microentrepreneurs as managers, Accion Internacional, Cambridge, M.A.
- RHYNE, E. (1996): "Temas principales sobre supervisión y reglamentación", en Churchill, C.F. (Ed.) Introducción a temas clave sobre microfinanciamiento: Supervisión y Reglamentación, Fuentes de Financiamiento y Expansión de las Instituciones de Microfinanciamiento, Red de Microfinanzas, Washington D.C.
- RHYNE, E. y OTERO, M. (1998): "Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.
- ROBINSON, M. (1998): "Movilización de ahorros y fondos microempresariales: La experiencia Indonesia", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.
- ROBINSON, M. (1995): "Indonesia: The role of savings in developing sustainable commercial financing of small and micro enterprise", en Brugger, E.A. y Rajapatirana, S. (Eds.), New Perspectives on Financing Small Business In Developing Countries, ICS Press, New York.
- ROGALY, B. (1996): "Microfinance evangelism, destitute women and the hard selling of a new anti poverty formula", *Development in Praxtice*, nº 6, pp: 100-112.
- ROIG ALONSO, M. (1997): Fuentes y fórmulas para la financiación del desarrollo local en España, Universidad de Valencia.

- ROYSON, E. y ARMSTRONG, S. (1989): Preventing Maternal Deaths, WHO, Geneva.
- S. PAL, M. (1996): "Burkina Faso: Replication of Grameen Bank. Learning from experience", *Grameen Dialogue*, nº 26, Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- SALVATORE, D. y DOWLING, E. (1979): Desarrollo económico, Ed. McGraw-Hill Latinoamericana, Colombia.
- SANCHIS, E. MIÑANA, J. (1988): La otra economía: Trabajo negro y sector informal, Edicions Alfons el Magnanim, Institució Valenciana D'estudis i investigació, Valencia.
- SCHNEIDER, H. (1997): Microfinance for the poor?, Development Centre for the OCDE, Paris.
- SCHULTZ, T (1993): "Returns to women's education". En Elizabeth M. King y M. Ann Hill, comps., Women's Education in Developing Countries: Barriers, Benefits and Policies, The Johns Hopkins University Press, Baltimore.
- SCHULTZ, T. (1980): "Nobel Lecture: The Economics of being Poor", *Journal of Political Economics*, Vol. 88, nº 4.
- SCOTT, A. (1986): "Economic development and urban women's work: the case of Lima, Peru", in Anker, R.; Hein, D. (Eds.), Sex Inequalities in Urban Employment in the Third World, Macmillan, London.
- SEN, A. K. (2000): Desarrollo y libertad, Ed. Planeta, Barcelona.
- SEN, A. K. (1995): Nuevo examen de la desigualdad, Alianza Economía, Madrid.
- SEN, A. K. (1990): "Gender and cooperative conflicts", in I. Thicker (ed.), Persistent Inequalities, Oxford University Press, New York.
- SEN, A. K. (1979): Sobre la desigualdad económica, Crítica, Barcelona.
- SETHURAMAN, S.V. (1988): "El sector informal urbano y las políticas

- de desarrollo”, en : Sanchis, E. y Miñana, J. (Eds.), La otra economía: Trabajo negro y sector informal, Edicions Alfons el Magnanim, Institució Valenciana D´estudis i investigació, Valencia.
- SETHURAMAN, S.V. (1976): “The Urban Informal Sector: Concept, measurement and policy”, *International Labour Review* 114, nº 1.
 - SHEHABUDDIN, R. (1991): “The Impact of Grameen Bank in Bangladesh”, Grameen Bank, www.grameen-info.org
 - SIRAGELDIN, I. (1990): “Female labor force participation and development”, *Research in Human Capital and Development*, Vol. 6.
 - STEARNS, K (1991): El enemigo oculto: Morosidad en programas de micro-crédito, Serie de documentos de discusión, nº 5, Acción Internacional, Cambridge, MA.
 - STEARNS, K (1990): Programa de desarrollo de microempresas: ¿es un mito la graduación del cliente?, Serie de documentos de discusión, nº 3, Acción Internacional, Cambridge, MA.
 - STIGLITZ, J. E. y WEISS, A. (1981): “Credit rationing in markets with imperfect information”, *American Economic Review*, Vol. 71, nº 3.
 - SUÁREZ SUAREZ, A.S. (1997): Manual del pequeño inversor: El valor del dinero, Pirámide, Madrid.
 - SUÁREZ SUAREZ, A.S. (1996): Decisiones óptimas de inversión y financiación en la empresa, Pirámide, Madrid.
 - TEKA AREGAU, G. (1997): El papel del crédito agrícola en el desarrollo agrario en Etiopía, Tesis Doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Madrid el 3 de julio de 1997.
 - TINKER, I. y BOBRAMSON, M. (1976): Women and World Development, Overseas Development Council, Washington, D.C.
 - TODARO, M. P. (1988): El desarrollo económico del tercer mundo, Editorial Alianza, Madrid.
 - TOKMAN, V. E. (1992): Beyond Regulation: The Informal Economy in

- Latin America, Lynne Rienner Publishers, London.
- TURNHAM, D. (1993): Employment and development: A new review of evidence, OCDE, Paris.
 - TURNHAM, D.; SALOMÉ, B.; SCHWARZ, A. (1990): The Informal Sector Revisited, OCDE, Paris.
 - UBERNEL, ARBOLEDA, J. (1997): Una misión posible: Políticas y programas de apoyo a la microempresa en Colombia, Departamento Nacional de Planeación, Unidad de Desarrollo Empresarial, Santafé de Bogotá, Colombia.
 - UNESCO, Statistical Yearbook, 1995.
 - United Nations Development Programme (1997): MicroStart Versión 1.0: A Guide for Planning, Starting and Managing a Microfinance Program. Private Sector Development Program, New York.
 - USAID (Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos) (1995): "Controlling Fraud in Microfinance Programs", USIAD Microenterprise Development Brief nº 6, Junio.
 - VALENZUELA, L. (1998): "Revisión del fraude en microfinanzas", en Churchill, C.F. (Ed.) Llevar la microfinanza hacia delante: Propiedad, Competencia y Control de las Instituciones de Microfinanzas, Red de Microfinanzas, Washington D.C.
 - VARGAS, J.E. (1991): "La microempresa en Colombia. Concepto, estado actual y perspectivas", en: Quintero V.M. (Ed.), Alternativa Microempresarial, Fondo Editorial Cerec, Colombia.
 - VON PISCHKE, J.D.; SCHNEIDER, H. ; ZANDER, R. (1997): "Introductory Overview: Principles and Perspectives", en Schneider, H. (Ed.), Microfinance for the poor?, Development Centre for the OCDE, Paris.
 - VON PISCHKE, J.K. (1991): Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy, World Bank, Washington, D.C.

- WAHID, ABU N.M. (1994): "The Grameen Bank and poverty alleviation in Bangladesh: Theory, evidence and limitations", *American Journal of Economics and Sociology*, Vol. 53, nº 1.
- WILLIAMS, A. (1990): "Participación más activa de las ONGs en el proceso de desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, Banco Mundial, diciembre, pp: 31-33.
- WISNIWSKI, S. (1998): Savings in the context of microfinance, Ponencia presentada en el Foro Interamericano sobre Microempresa, Ciudad de México, marzo 1998. (www.gtz.edu)
- WOCCU (2000): <http://www.woccu.org>
- YARON, Y. (1992): Successful Rural Financial Institutions, World Bank Discussion Papers.
- YOUNG, R. ; GOLDMARK, L.; LONDOÑO, R. (1996): Microfinance Guarantees: A basic primer and review of experiences in Latin America and the Caribbean, Inter-American Development Bank, Sustainable Development Department, Microenterprise Unit, Washington D.C.
- YUNUS, M. (1998): Hacia un mundo sin pobreza, Editorial Andrés Bello, Barcelona.
- YUNUS, M. (1994): Does the Capitalist System Have to Be the Handmaiden of the Rich?, 85th Rotary International Convention, Taipei, Taiwan, 12-15 June.
- YUNUS, M. (1993): "Alleviation of Poverty is a matter of will, not of means", Grameen Bank, www.grameen-info.org
- ZABALA MATULIC, L. (1994): " Las ONGD en España: Origen y evolución", en Directorio de ONG para Desarrollo, Coordinadora de ONG para desarrollo, Madrid.
- ZANDER, R. (1997): "Integrating the poor into the rural financial mainstream: Issues and Options", en SCHNEIDER, H. (Eds.), Microfinance for the poor?, Development Centre for the OCDE, Paris.

OTRAS FUENTES DE CONSULTA SOBRE MICROFINANZAS Y POBREZA

- Accion Internacional: www.accion.org
- Banco Interamericano de Desarrollo, Unidad de Microempresa: www.iadb.org/sds
- FINCA Internacional Village Banking: www.villagebanking.org
- Microcredit Summit www.microcreditsummit.org
- Microenterprise Innovation Program (USAID): www.mip.org
- Microfinance Network: www.bellanet.org/partners/mfn/
- The Consultive Group to Assist the Poorest: www.worldbank.org/html/cgap/cgap.html
- The Grameen Bank: www.grameen-info.org
- The virtual library on International Development: <http://w3.acdi-cida.gc.ca/virtual.nsf>
- The Virtual Library on Microcredit: www.soc.titech.ac.jp/icm
- Women's World Banking: www.womensworldbanking.org

ANEXOS

MÉTODO DE OBTENCIÓN DE LA MUESTRA Y DISEÑO DEL CUESTIONARIO

Para realizar este análisis empírico, en primer lugar, fue necesario tener conocimiento de las organizaciones que en la actualidad son instituciones de microfinanzas y que trabajan ofreciendo microcréditos a las poblaciones más desfavorecidas de sus respectivos países, y en segundo lugar, enviarles un cuestionario para poder recoger la información más actualizada sobre la materia.

Método de obtención de la muestra

Con el fin de obtener una muestra lo más representativa posible de la población objeto de estudio que permitiera extraer ciertas conclusiones, se siguieron los pasos que a continuación se detallan.

En primer lugar, se realizó una labor de búsqueda en internet de las direcciones de contacto -número de fax o dirección de correo electrónico- del mayor número posible de instituciones, búsqueda que se prolongó durante varios meses. Se comenzó por aquellas de las que se había tenido conocimiento gracias a la investigación realizada al comienzo de esta tesis para, progresivamente, ir encontrando las direcciones de las instituciones más importantes. Después de un arduo proceso de búsqueda, sólo se localizaron varias decenas. Por este

motivo, se contactó con los pocos especialistas que existen en este país, con la coordinadora de ONGs en Madrid y con algunas fundaciones como CODESPA, que trabajan con microcréditos en América Latina y en otras partes del mundo. En este caso, no se obtuvo ningún resultado adicional en cuanto a la búsqueda de nuevas direcciones de contacto.

Dada la esencial importancia que para este trabajo conllevaba la localización del mayor número posible de instituciones, y en el empeño de lograrlo, se consiguió contactar con una dirección de correo electrónico del Banco Mundial dedicada íntegramente a las microfinanzas. En ella se encontró el listado⁴⁰ de las instituciones de microfinanciación más completo que existía hasta el momento. Un listado de unas mil instituciones con el teléfono y el número de fax de cada una de ellas, lo cual nos acercaba a nuestro objetivo.

El paso siguiente consistía en unir este listado con la información ya disponible. Eliminar algunas instituciones que habían desaparecido y otras que realmente no trabajaban en el área de las microfinanzas e incluir algunas otras que no aparecían en el mismo.

Otro problema que hubo que superar, fue que el listado publicado por el Banco Mundial, como bien avisa la propia organización, no se encuentra actualizado, con lo que la mayoría de los números de fax y teléfono eran inservibles. Encontrar dicha información supuso un enorme esfuerzo adicional, y fue posible sólo a través de una minuciosa búsqueda en Internet, institución por institución, de las direcciones de correo electrónico. Para todos aquellos casos en los que fue imposible

⁴⁰ Este listado de instituciones de microfinanciación puede encontrarse en la dirección de correo electrónico: [http:// www-esd.worldbank.org](http://www-esd.worldbank.org).

localizar dicha dirección de correo electrónico, se solicitó el número de teléfono al servicio internacional de Telefónica.⁴¹

Gracias a esta labor, se consiguió información completa y actualizada de un total de 302 instituciones, que se enumeran en el anexo II. De estas 302 instituciones, sólo fue posible contactar, bien a través del correo electrónico, bien a través del fax, con 232, que son las que se detallan en el anexo III. Con el resto de instituciones, aunque se había confirmado como correcto su número de fax o de correo electrónico, por problemas técnicos o de otra índole (vacaciones, problemas de conexión de las líneas telefónicas con el tercer mundo, etc.), no fue posible la comunicación.

Cuestionario

El siguiente paso consistió en enviar a las 232 instituciones con las que se consiguió contactar, una carta de presentación y un sencillo cuestionario a través del que se pudieran recoger los principales datos relacionados con su labor microfinanciera. El objetivo fundamental era que todas las instituciones devolvieran el cuestionario contestado. Para facilitar la respuesta, se optó por enviar un breve cuestionario, compuesto por diez preguntas sencillas. A pesar de su brevedad, en él se recogían los principales aspectos tratados en este trabajo de investigación. (Véase en el anexo IV la carta de presentación y el cuestionario en Español y en Inglés).

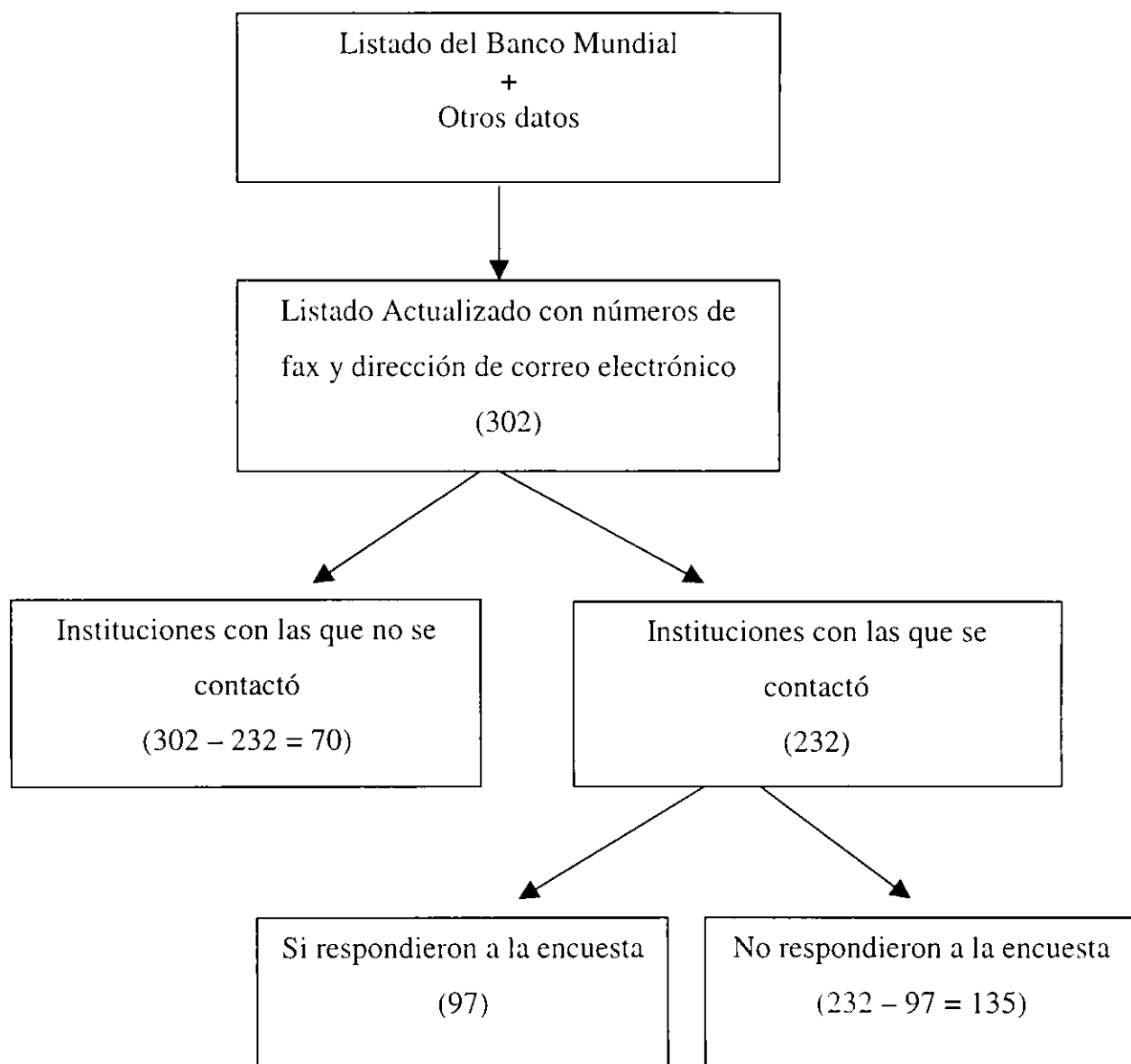
⁴¹ Lo cual a su vez complicaba la tarea, pues este servicio de Telefónica no concede números de fax, sólo de teléfono. Se tuvo por tanto que llamar a muchas de las instituciones para preguntar su número de fax y poder así enviar la encuesta.

El envío de los cuestionarios y la recopilación de las respuestas se llevó a cabo entre marzo y agosto de 2000.

Pues bien, de las 232 instituciones con las que se estableció contacto, devolvieron el cuestionario contestado 97, que han sido la base sobre la que hemos realizado el análisis de los resultados. Al obtener sólo 97 respuestas, se planteó un problema que prácticamente se presenta en todos los trabajos en los que se utilizan cuestionarios: el problema de la No Respuesta, y que en nuestro estudio vino motivado por una de las causas señadas por Mirás (1985: 320): “la persona o entidad que se trataba de entrevistar rehusó su colaboración”.

En el anexo V, se presenta un cuadro resumen donde se recoge toda la información procedente de las 97 instituciones que respondieron al cuestionario.

MÉTODO DE OBTENCIÓN DE LA MUESTRA



Anexo II

**LISTADO ACTUALIZADO DE INSTITUCIONES DE
MICROCRÉDITOS CON NÚMERO DE FAX Y DIRECCIÓN
DE CORREO ELECTRÓNICO**

AFRICA

País	Institución	Dirección de Contacto
Benin	Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin (FECECAM)	Fax: 229 – 315882
Botswana	WFHB (Women's Finance House of Botswana)	Fax: 267 – 304176
Burkina Faso	ADESSI	Fax: 226 – 302629
Burkina Faso	ADRK (Association de Développement de Région Kaya)	Fax: 226 – 456229
Burkina Faso	Association Burkinabé pour la Survie de l'Enfance ABSE	Abse@cenatrin.bf
Burkina Faso	Association Vive le Paysan	Tel: 226 – 405621
Burkina Faso	Banques traditionnelles d'épargne et de crédit – BTEC	Fax: 226 – 550162
Burkina Faso	Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées de la Sissili	Fax: 226 – 413096
Burkina Faso	Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées du Soum	Tel: 226 – 2235510

Burkina Faso	Cellule épargne, de crédit et de commercialisation de Manga – CECC	Fax: 226- 400064
Burkina Faso	FAARF (Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes)	Fax: 226 – 316273
Burkina Faso	Projet de Promotion du Petit Crédit Rural – PPPCR	Fax: 226 – 316054
Burkina Faso	RCPB (Réseau des Caisse Populaires du Burkina Faso)	Fax: 226 – 304910
Burkina Faso	UCECB (Union des Coopératives d'Épargne et de Crédit Burkinabé)	Tel: 226 – 657438
Burundi	Association Pour la Promotion Economique de la Femme (APEF)	Fax: 257 – 217189
Camerún	Association pour le Soutien et L'appui à la Femme Entrepreneur - ASAFE	asafe@camnet.cm
Camerún	CamCCUL (Cameroon Cooperative Credit Union League)	Fax: 237 -361637
Egipto	Alexandria Businessmen's Association	nelshami@dataxprs.com.eg
Egipto	Community Initiated Development (CARE)	Fax: 202 -3935650
Egipto	National Bank for Development	Fax: 202 - 3559709
Gambia	GWFA (Gambia Women's Finance Association)	gawfa@gamtel.gm Fax: 220 – 397062
Ghana	Citi Savings and Loans	citisl@africaonline.com.gh
Ghana	CUA (Ghana Cooperative Credit Union Association)	Fax: 233 - 231718
Ghana	WWB/Ghana Savings and Loans Company, Ltd.	Fax: 233 – 21 - 243261
Kenia	Kenya Rural Enterprise Programme K – REP	Kimanthi@K-repbank.com
Kenia	Kenya Women's Finance Trust (WWB)	kwft@arcc.or.ke Fax: 254 – 2 – 723883

Kenia	KUSSCO (Kenya Union of Savings & Credit Cooperatives)	Fax: 254 – 2 - 211337
Kenia	National Bank of Kenya	Fax: 254 – 2- 330784
Kenia	PRIDE Africa	pride@africaonline.co.ke
Lesotho	LCCUL (Lesotho Coop CU League)	Tel: 266 – 312760
Malawi	MUSSCO (Malawi Union of Savings & Credit Cooperatives)	Fax: 265 - 740441
Malawi	WWBMA (Women's World Banking Malawi)	Tel: 265 – 622702
Mali	Kafo Jiginew	Fax: 223 – 640155
Mali	Réseau des caisses d'épargne et de crédit du Mali – Nyesigiso	nyesigiso@malinet.ml
Mozambique	Banco Popular de Desenvolvimento	Fax: 258 – 1 - 423470
Mozambique	General Union of Co-op	Fax: 258 – 1 - 430459
Namibia	NACUL (Namibia Credit Union League)	Fax: 264 – 61 –215699
Nigeria	NACCUN (Cooperative Credit Unions of Nigeria)	Tel: 234 – 1- 967903
Ruanda	DUTERIMBERE (WWB)	Fax: 250 – 72184
Senegal	ACEP	acep@telecom-plus.sn Fax: 221 - 8252935
senegal	Femme Développement Entreprise en Afrique FDEA	fdea@telecom-plus.sn
Senegal	SOSEGAF (La Société Senegalaise de Garanti d'Assistance et de Credit) (WWB)	Fax: 221 – 232155
Sierra Leona	NASCCLOS (National Savings and Credit Cooperative League of Sierra Leone)	Tel: 232 – 226287
Sudafrica	Alrode SACCO	alrode@saccol.org.za
Sudafrica	Anchor Tshiya SACCO	tshiya@saccol.org.za
Sudafrica	CAMESCO	capemet@saccol.org.za

Sudafrica	Campus SACCO	Fax: 27-21-6503726
Sudafrica	CME SACCO	cme@saccol.org.za
Sudafrica	CTCB SACCO	Fax: 27-21-9341182
Sudafrica	Get Ahead Foundation	getfin@mweb.co.za Fax: 27 – 12 - 3231513
Sudafrica	Itireleng SACCO	itirelen@saccol.org.za
Sudafrica	SACCOL (Savings and Credit Cooperative League of South Africa)	Fax: 27 – 21 – 238143
Sudafrica	Saveline SACCO	Fax: 27-21-8874989 (no consigo)
Sudafrica	Standard Bank of South Africa	Tel: 27 – 11 – 6367027
Sudafrica	Umanyano SACCO	Fax: 27-21-9487643 (no consigo)
Sudafrica	Unilever Worker Credit Union	Fax: 27-11-9144637
Sudafrica	UWC SACCO	Fax: 27-21-9593479 (no consigo)
Sudafrica	Women's Development Banking	wdb@wn.acp.org
Tanzania	Christian reformed world relief committee. CRWRC	njugunam@maf.org
Tanzania	PRIDE	malima@africaonline.co.ke
Tanzania	SCCULT (Savings and Credit Cooperative League of Tanzania)	Tel: 255 – 5128236
Tunez	Fédération de Tunis de solidarité sociale FTSS	ftss@planet.tn
Uganda	Centenary (CERUDEB)	crdb@imul.com
Uganda	FINCA	finca@starcom.co.ug
Uganda	PRIDE	Fax: 254 – 2 – 745363
Uganda	UCSCU (Uganda Cooperative Savings & Credit Union)	Fax: 256 – 41 - 250668
Uganda	UWFCT (Uganda Women's Finance and Credit Trust)	uwft@swiftuganda.com

Zaire	UCCEC (Union des Coopératives Centrales d'Epargne et de Crédit au Zaire)	Tel: 234 – 12 - 21791
Zambia	CUSA-Zambia (Credit Union & Savings Association of Zambia)	Fax: 260 – 1 – 223837
Zambia	WFTZ (Women's Finance Trust of Zambia, Limited)	Fax: 260 – 1 – 227335
Zimbabwe	Community and Cooperative Development Fund	Fax: 263 – 4 – 732709
Zimbabwe	CRS	Fax: 263 – 4 – 792072
Zimbabwe	NACSCUZ (National Association of Cooperative Savings & Credit)	Fax: 263 - 4 – 739610
Zimbabwe	ZWFT (Zimbabwe Women's Finance Trust, Limited)	Fax: 263 – 4 – 727989

ASIA

Pais	Institución	Dirección de Contacto
Bangladesh	ASA	asa@bd.drik.net
Bangladesh	BRAC	general@brac.bdmail.net
Bangladesh	BURO-TANGAIL	burot@bdmail.net
Bangladesh	CCULB (Co-op CU League of Bangladesh)	cculb@citechco.net
Bangladesh	Grameen Bank	grameen.bank@grameen.net
Bangladesh	PKSF	pksf@citechco.net
Bangladesh	SafeSave	safesave@bd.drik.net
Bangladesh	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	shakti@citechco.net
Cambodia	ACLEDA (ILO)	acleda@forum.org.kh
China	Association for Rural Development	panzhu@sichvan-china.gov.cn
China	CULROC	culroc@ms10.hinet.net

China	FPC (CASHPOR) Rural Development Institute	fpc@mail.cendi.cass.net.cn
Corea del sur	NACUFOK	jeremy@cu.co.kr
Filipinas	ABS – CBN Bayan Microfinance	Fax: 63 – 2 – 4128963
Filipinas	Ahon Sa Hirap Inc.	mmbunker@I-manila.com.ph
Filipinas	Bukidnon Integrated Network of Home Industries, Inc.	Fax: 63 – 2 – 9315369
Filipinas	CARD (Center for Agriculture and Rural Development)	card@msc.net.ph
Filipinas	Center for Community Transformation	Fax: 63 – 2 – 5241809
Filipinas	Foundation for Educational Evolution and Development INC.	Fax: 63 – 2 – 8077527
Filipinas	PFCCO (Philippine Federation of Credit Cooperatives)	Fax: 63-2-9322383
Filipinas	Philippine Enterprise Development Foundation	Fax: 63 – 2 – 6412207
Filipinas	Plan International – Philippines	lobop@plan.geis.com
Filipinas	Project Dunganon (Negros Women for Tomorrow Foundation)	pdnwtf@babysky.net.ph
Filipinas	TSPI	edo@pworld.net.ph
Filipinas	WIFE (Women in Finance and Entrepreneurship)	Fax: 63 – 2 – 5258105
Hong Kong	CULHONG	culhk@netvigator.com
India	Activists for Social Alternatives	asadev@md3.vsnl.net.in
India	AWAKE (Association of Women Entrepreneurs in Karnataka)	awakener@blr.vsnl.net.in
India	BSS – Barata Swamukti Samsthe	swamukti@blr.vsnl.net.in

India	Cashpor Financial Technical Service Private Limited	Fax: 91 – 5442 - 64532
India	FWWB (Friends of Women's World Banking India)	fwwbind@ad1.vsnl.net.in Fax: 91 – 79 – 6580119
India	MYRADA (Mysore Resettlement and Development Agency)	info@myrada.org
India	SEWA (Self Employed Women's Association Cooperative Bank)	Sewa.mahila@access.net.in Fax: 91 – 079 – 5506446
India	SHARE	share@hdl.vsnl.net.in
India	Village Institute for Social Action	Fax: 91 – 661 – 545500
Indonesia	Bank Dagang (Bali)	Fax: 623 – 361 – 231226
Indonesia	BKD (Badan Kredit Desa)	Fax: 62 – 21 – 5703434
Indonesia	BRI Unit Desa (Bank Rakyat Indonesia)	ivp@bri.co.id
Indonesia	CUCO Credit Union Coordination of Indonesia	cucoindo@indo.net.id
Indonesia	KUM (Karya Usaha Mandiri)	Fax: 62 – 21 – 7195572
Indonesia	Mitra Karya East Java	Fax: 623 – 41 – 551876
Japón	JACUL	JDZ0620@nifty.ne.jp
Japón	Women's World Banking Japan (WWBJapan)	adachi@p-alt.co.jp
Malasia	Amanah Ikhtiar Malaysia	Fax: 603 – 2540772
Malasia	CUPC (Credit Union Promotion Club)	kkpbhd@tm.net.my
Malasia	WINTRAC (WWB/Malaysia)	Fax: 606 – 616 663
Malasia	Yayasan Usahamaju	Fax: 88 – 426046
Nepal	Center for Microfinance	cfm@mos.com.np
Nepal	Center for Selfhelp Development (CSD)	csd@enet.com.np
Nepal	Community Based	fracoisl@ceci.org

	Economic Development Project (CBED)	
Nepal	Development Project Service Centre/Nepal DEPROSC/N	info@deprosc.wlink.com.np
Nepal	Grameen Bank, Nepal	Fax: 97 – 71 – 220161
Nepal	Nepal Federation of Savings and Credit Cooperative Unions Limited (NEFSCUN)	Fax: 977-1-220143
Nepal	Nirdhan (CASHPOR)	nirdhan@nirdhan.wlink.com.np
Nepal	Rural Reconstruction Nepal (RRN)	rrn@rrn.org.np
Nepal	SCOPE Cooperative	scope@scope.wlink.com.np
Nepal	Shaathi	vaw@saathi.wlink.com.np
Nepal	Sudur Paschimanchal Grameen Bikas Bank	Fax: 977 – 91 – 22963
Nepal	Women Awareness Central Nepal (WACN)	prativa@wacn.mos.com.np
Nepal	Women Entrepreneurs Association of Nepal (WEAN)	info@wean.wlink.com.np
Sri Lanka	FTCCS (Federation of Thrift & Credit Cooperative Societies)	sanasafed@sanasa.is.lk
Sri Lanka	Janashakti Bank Societies (JBS) Women's Development Federation (WDF) of Hambantota	Fax: 94 – 1 – 4720499
Tailandia	CUTL Credit Union League of Thailand	cult@ksc.th.com
Tailandia	FFWB/Thailand (Friends of Women's World Banking Association of Thailand)	Fax: 662- 2314182/3
Tailandia	FSCT (Federation of Savings & Credit)	fsct@ksc15.th.com
Taiwán	CULROC	culroc@ms10.hinet.net
Vietnam	CEP FUND	Fax: 848-8245620
Vietnam	Project Tau Yew Mai	Vwunion@netnam.org.vn

AMERICA LATINA

País	Institución	Dirección de Contacto
Argentina	Banco Bisel	Fax: 54-341-4200300
Argentina	Emprender (ACCION)	emprender@nat.com.ar
Argentina	FACC Federación Argentina de Cooperativas de Ahorro y Crédito, LTDA	Fax: 541-14-8622094
Argentina	Fundación Banco Mundial de la Mujer (FBMM)	wwb@nt.com.ar
Argentina	FUNDAPAZ	Fax: 541 - 14 - 3272875
Argentina	Instituto para el Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa	Tel: 541 - 14 - 3938299
Barbados	Barbados Co-op Credit Union League	Fax: 809 - 4365848
Belize	Belize Credit Union League	Fax: 501 - 272575
Bolivia	ANED (ECLOF)	aned@ceibo.entelnet.bo
Bolivia	Banco Solidario	bancosol@bancosol.com.bo
Bolivia	Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes	andesffp@datacom.bo.net - 591-2-456452
Bolivia	Centro de Fomento de Iniciativas Económicas (Centro FIE)	Fax: 591 - 2 - 443014
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jesús Nazareno	cjnag@mail.cotas.com.bo
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Montero LTDA	Fax: 591-2-220181
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Luis	Fax: 591-3-532828
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Porres LTDA	Fax: 591-3-529492
Bolivia	Cooperativa Multiactiva La Merced	genacoop@roble.scg.entelnet.bo
Bolivia	CRECER (Crédito con Educación Rural)	Fax: 591 - 42 - 41528

Bolivia	FADES (Fundación para Alternativas de Desarrollo)	fadess@ceibo.entelnet.bo
Bolivia	FENACRE (Federación Nacional de Asociaciones de Crédito)	Fax: 591 - 2 - 355245 (Cochabamba)
Bolivia	FONDECO	fondeco@zuper.net
Bolivia	Fundación San Gabriel	Fax: 591 - 282233
Bolivia	Pro Mujer	promujer@promujer.org
Bolivia	PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa)	prodem@bo.net prodemebo@ceibo.entelnet.bo
Bolivia	SARTAWI Fundación	Fax: 951 - 362516
Brasil	ADIM (Associação para o Desenvolvimento da Mulher na Economia Informal)	Fax: 55 - 98 - 2213511
Brasil	AS-PTA	aspta@ax.acp.org
Brasil	Banco da Mulher (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher)	bmsede@ism.com.br
Brasil	Banco Do Nordeste	prominvest@banconordeste.gov.br
Brasil	CEAPE	Fax: 51 - 2284378
Brasil	CEPAGRO (in Florianópolis)	burigo@mbox1.ufsc.br
Brasil	CONFEBRAS (Confederação Brasileira das Cooperativas de Crédito)	confebras@conectanet.com.br
Brasil	FENAPE	valdi@zaz.com.br
Brasil	Fundação Banco do Brasil	Fax: 55 - 11 - 5215577
Brasil	IDACO	idaco@ax.acp.org
Chile	Banco del Desarrollo	Fax: 562 - 71 - 6984944
Chile	Banco del Estado	Fax: 562 - 6705711
Chile	Cooperativa Liberación	Fax: 562 - 671 5199
Chile	FECRECOOP (Federación Chilena de Ahorro y Crédito)	Fax: 562 - 6961373

Chile	FINAM (Filial Chilena de WWB)	Fax: 562 – 6993634
Chile	Fundación Civitas	Tel: 562 – 6992172
Chile	PROPESA	propesa@entelchile.net
Colombia	Actuar Tolima	actuar@bunde.tolinet.com.co
Colombia	ADEMCOL (Asociación para el Desarrollo Microempresarial Colombiano)	Fax: 57 – 1- 2443604
Colombia	ASCOOP (Asociación Colombiana de Cooperativas)	Fax: 57 - 2 - 6844230
Colombia	Aseguradora Solidana de Colombia	Fax: 57-1-2570539
Colombia	Asociación de Grupos Solidarios de Colombia	Fax: 57 – 1- 6180362
Colombia	Asociación Nacional de Fundaciones	anfc@coll.telecom.com.co
Colombia	BANCOOP (Banco Cooperativo de Colombia)	Fax: 57 – 1 – 6183381
Colombia	Caja Social	Fax: 57 – 2 – 116036
Colombia	CECAN	ccdgillard@emcali.net.co
Colombia	CFP (Corporación Financiera Popular)	Fax: 57 – 1- 2865931
Colombia	COOPCENTRAL	Fax: 57-77-245664
Colombia	Cooperative de Ahorro y Crédito Microempresarial de Colombia – Cooperativa Emprender	Cooperal@latino.net.co emprende@latino.net.co Fax: 57 – 1 – 6180483
Colombia	COOPSERFUN	Fax: 57-1-2873315
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Colombiana – CMM/Bogotá	secejecutiva@interpla.net.co
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Medellín (CMM Medellín)	cmmm@interpla.net.co
Colombia	Cupocrédito	Fax: 57 – 1- 2482062

Colombia	FINAMERICA	famerica@latino.net.co
Colombia	FMM/Bucaramanga (Fundacion Mundial de la Mujer)	fmmb@telecom1.com.co
Colombia	FMM/Popayan (Fundación Mundo Mujer)	fmmpop@telecom.com.co
Colombia	Fundación Carvajal	Fax: 57 - 2 - 3673377
Colombia	Fundación Mario Santo Domingo	fmsd@guayacan.uninorte.edu.co
Colombia	Fundación WWB - Colombia (FWWB / Cali)	fwwbcol@emcali.net.co
Colombia	La Solidaria (WOCCU member)	Fax: 57 - 1 - 6214291
Colombia	Megabanco (Antes COOPDESARROLLO)	Fax: 57-1-6180162
Colombia	Microempresas de Antioquia	microepm@epm.net.co
Costa Rica	CREDIMUJER	cremujer@sol.racsaco.cr
Costa Rica	Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro, Crédito y Servicios	Fax: 506 - 571724
Costa Rica	FINCA (Fundación Integral Campesina)	Fax: 506 - 2537561
Costa Rica	FOLADE	folade@sol.racsaco.cr
Costa Rica	FUCODES	Fax: 506 - 225770
Ecuador	Banco de Pacífico	Fax: 593 - 4325266
Ecuador	Banco Solidario (ACCION)	bcosolid@enlace.fin.ec
Ecuador	CORFEC (Corporación Femenina Ecuatoriana)	Fax: 593 - 2565295
Ecuador	FECOAC Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador R.L.	fecoac@uio.satnet.net
Ecuador	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED	fed@ecuanex.net.ec
El Salvador	FEDECACES (Federación de Asociaciones)	fedecacesgca@ejje.com

	Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador)	
El Salvador	Financiera Calpia (anteriormente AMPES)	Fax: 503 – 2982006
El Salvador	FINCA	Fax: 503 - 2793250
Guatemala	CARE Guatemala: Village Banking Program	Fax: 502 – 2391149
Guatemala	CDRO	cdro@infovia.com.gt
Guatemala	FDM (Fundación para el Desarrollo de la Mujer)	Tel: 502 - 2322248
Guatemala	FENACOAC (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro, Crédito y Servicios)	fenacoac@gua.gbm.net
Guatemala	FINCA	Fax: 502 - 2314435
Guatemala	FUNDAP (Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos)	prosem@guate.net
Guatemala	FUNDES	quetzaltenango@fundes.org
Guatemala	GENESIS Empresarial	genesisempre@c.net.gt
Guyana	Guyana Co-op Credit Union League	Fax: 592 - 254341
Haiti	Fonds Haitien d'aide à la Femme (FHAF)	dlustin@hotmail.com
Honduras	FACACH Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras	facach@gua.gbm.hn
Honduras	FINCA	Fax: 504 - 326997
Honduras	FINSOL	504 – 550 8322
Honduras	FUNADEH	Tel: 504 - 527027
Honduras	Instituto de Cooperación y Autodesarrollo	ICADE@sdnhon.org.hn
Jamaica	Bank of Nova Scotia	Fax: 809 - 9675082
Jamaica	FWWB (Friends of Women's World Banking)	Fax: 809 - 9245600

Jamaica	Jamaica Co-op Credit Union League	Fax: 809 - 9292097
Jamaica	Jamaican Workers Bank	Fax: 809 - 9684237
México	ADEM (Asociación de Empresarias Mexicanas) (WWB)	adem-wwb@wwb.org.mx
México	ADMIC	admic@infosel.net.mx
México	CMPC (Caja Popular Mexicana)	Fax: 52-48-113293
México	Compartamos	compartamos@compartamos.com
México	COPIDER	anadeges@laneta.apc.org
Nicaragua	ANDES	andes@sdnnic.org.ni
Nicaragua	CARUNA Cooperativa de Ahorro y Crédito "Caja Rural Nacional R.L."	Fax: 505-2-2483884
Nicaragua	CEPRODEL	ceprodel@sdnnic.org.ni
Nicaragua	CESADE	cesade@nicarao.org.ni
Nicaragua	CHISPA	chispa@ibw.com.ne Fax: 505 - 5224478
Nicaragua	FAMA	fama@fama.org.ni
Nicaragua	FECACNIC (Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Nicaragua)	Fax: 505 - 2624004 / 4005
Panamá	Accion Empresarial	banco@hotmail.com
Panamá	COLAC (Confederación Latinoamericana de Cooperativs de Ahorro y Crédito)	Fax: 507 - 273768
Panamá	FEDPA Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Panamá	Fax: 507-2274261
Panamá	Financiera Estrellamar	info@estrellamar.com
Panamá	Fundación Paraguaya	fpcd@quanta.com.py
Panamá	FUNDAVICO Fundación Panameña para la Vivienda Cooperativa	Fax: 507-2362979

Paraguay	Cooperativa Universitaria LTDA	cu@pla.net.py
Paraguay	CREDICOOP (Central Cooperativa Nacional)	educoop@infonet.com.py
Perú	Acción Beneficia Prisma	jvega@prisma.org.pe
Perú	Alternativa	jose@alter.org.pe
Perú	Cooperativa de Ahorro y Crédito "Trabajadores Telefónicos" LTDA	Fax: 51-14-339746
Perú	EDAPROSPO	jsamanez@edapr.org.pe
Perú	FENACREP Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú	fenac@mail.cosapidata.com.pe
Perú	FOVIDA	LUISA@fovida.org.pe
Perú	IDESI (Instituto para el Desarrollo del Sector Informal)	Inafi+@amauta.rcp.net.pe
Perú	MiBanco (Acción Comunitaria del Perú)	mibanco@mibanco.com.pe
Perú	Movimiento Manuela Ramos	Iramirez@manuela.org.pe
Perú	Mujer y Sociedad	mujer-y-soc@mail.iaxis.com.pe
República Dominicana	ADEMI – Asociación para el Desarrollo de la Microempresa	Banco.ademi@codetel.net.do
República Dominicana	ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer)	m.canalda@codetel.net.do
República Dominicana	AIRAC Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito, INC.	Fax: 809-5386119
República Dominicana	FDD (Fundación Dominicana de Desarrollo)	Fax: 809 - 6880430
República Dominicana	FINCA	Fax: 809 - 4765051

Suriname	Suriname Credit Union League	Fax: 597 - 498901
Trinidad y Tobago	Co-operative Credit Union League of Trinidad & Tobago	Fax: 809 - 6224800
Uruguay	Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	Fax: 598 - 2 - 962540 / 911506
Uruguay	FUAAM (Fundación Uruguaya de Ayuda y Asistencia a la Mujer) (WWB)	Fax: 598 - 2- 9001628
Uruguay	FUCAC Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	fucac@@adinet.com.uy
Venezuela	Bangente (Accion)	bangente@bancaribe.com.ve
Venezuela	CECONAVE (Central Cooperativa de Venezuela)	Fax: 58-41-427193
Venezuela	CEDES	cedesor@cantv.net

NORTE AMÉRICA

País	Institución	Dirección de Contacto
Canadá	CUCC Credit Union Central of Canada	Fax: 1-416-2329196
Canadá	Women's World Finance Cape Breton Association (WWF CBA)	wwfatl@istar.ca
USA	Communities Habitat Finance (CHF)	jho@chfhq.com
USA	CUNA MUTUAL	Fax: 1-608-2337626
USA	Finca Internacional	finca@villagebanking.org Fax: 202 - 6821535

USA	Freedom From Hunger	info@freefromhunger.org
USA	International Institute for Rural Reconstruction (IIRR)	iirus@aol.com
USA	Mercy Corp's International	salexander@mercycorps.org
USA	National Cooperative Business Association (NCBA)	jcawley@ncba.org
USA	Opportunity Internacional	kkoskela@opportunity.org
USA	Project HOPE	jbronson@projhope.org
USA	Save the children	medingto@dc.savechildren.org
USA	Women's Opportunity Fund	wof@opportunity.org
USA	World Relief Corporation (WRC)	kgraber@WR.org

EUROPA

País	Institución	Dirección de Contacto
Bosnia	Bosnian Committee for Help (BOSPO)	bospo@bih.net.ba
Bosnia	Mercy Corp's Bosnia Program	paeser@cs.com
Hungría	Hungarian Women's World Banking Association (HWWBA)	seed@hungary.com
Kyrgystan	FINCA	jmeikle@finca.org.kg
Polonia	Fundusz Mikro	witold@funduszmikro.com.pl

Anexo III

**LISTADO DE INSTITUCIONES QUE RESPONDIERON AL
CUESTIONARIO**

AFRICA

País	Institución	Dirección de Contacto	Contestación
Benin	Fédération des Caisses d'Épargne et de Crédit Agricole Mutuel du Bénin (FECECAM)	Fax: 229 – 315882	NO
Botswana	WFHB (Women's Finance House of Botswana)	Fax: 267 – 304176	NO
Burkina Faso	ADRK (Association de Développement de Région Kaya)	Fax: 226 – 456229	NO
Burkina Faso	Association Burkinabé pour la Survie de l'Enfance ABSE	abse@cenatrin.bf	NO
Burkina Faso	Association Vive le Paysan	Tel: 226 – 405621	NO
Burkina Faso	Banques traditionnelles d'épargne et de crédit – BTEC	Fax: 226 – 550162	NO
Burkina Faso	Caisses Villageoises d'Épargne et de Crédit Autogérées de la Sissili	Fax: 226 – 413096	NO
Burkina Faso	Cellule d'épargne, de crédit et de commercialisation de Manga – CECC	Fax: 226- 400064	SI
Burkina Faso	FAARF (Fonds d'Appui aux Activités Rémunératrices des Femmes)	Fax: 226 – 316273	NO

Burkina Faso	Projet de Promotion du Petit Crédit Rural – PPPCR	Fax: 226 – 316054	NO
Burkina Faso	RCPB (Réseau des Caisse Populaires du Burkina Faso)	Fax: 226 – 304910	NO
Burkina Faso	UCECB (Union des Coopératives d'Épargne et de Crédit Burkinabé)	Tel: 226 – 657438	NO
Burundi	Association Pour la Promotion Economique de la Femme (APEF)	Fax: 257 – 217189	NO
Camerún	Association pour le Soutien et L-appui à la Femme Entrepreneur – ASAFE	asafe@camnet.cm	NO
Egipto	Alexandria Businessmen's Association	nelshami@dataxprs.com.eg	SI
Gambia	GWFA (Gambia Women's Finance Association)	gawfa@gamtel.gm Fax: 220 – 397062	NO
Ghana	Citi Savings and Loans	citisl@africaonline.com.gh	NO
Ghana	WWB/Ghana Savings and Loans Company, Ltd.	Fax: 233 – 21 - 243261	NO
Kenia	Kenya Rural Enterprise Programme K – REP	Kimanthi@K-repbank.com	SI
Kenia	Kenya Women's Finance Trust (WWB)	kwft@arcc.or.ke Fax: 254 – 2 – 723883	NO
Kenia	PRIDE Africa	pride@africaonline.co.ke	SI
Malawi	WWBMA (Women's World Banking Malawi)	Tel: 265 – 622702	NO
Malí	Kafo Jiginew	Fax: 223 – 640155	NO
Malí	Réseau des caisses d'épargne et de crédit du Mali – Nyesigiso	nyesigiso@malinet.ml	NO
Ruanda	DUTERIMBERE (WWB)	Fax: 250 – 72184	SI
Senegal	ACEP	acep@telecom-plus.sn Fax: 221 - 8252935	SI
Senegal	Femme Développement Entreprise en Afrique FDEA	fdea@telecom-plus.sn	SI
Sudafrica	Alrode SACCO	alrode@saccol.org.za	NO
Sudafrica	Anchor Tshiya SACCO	tshiya@saccol.org.za	SI

Sudafrica	CAMESCCO	capemet@saccol.org.za	NO
Sudafrica	Campus SACCO	Fax: 27-21-6503726	NO
Sudafrica	CME SACCO	cme@saccol.org.za	SI
Sudafrica	CTCB SACCO	Fax: 27-21-9341182	NO
Sudafrica	Get Ahead Foundation	getfin@mweb.co.za Fax: 27 - 12 - 3231513	NO
Sudafrica	Itireleng SACCO	itirelen@saccol.org.za	NO
Sudafrica	Saveline SACCO	Fax: 27-21-8874989	NO
Sudafrica	Umanyano SACCO	Fax: 27-21-9487643	NO
Sudafrica	Unilever Worker Credit Union	Fax: 27-11-9144637	SI
Sudafrica	UWC SACCO	Fax: 27-21-9593479	NO
Sudafrica	Women's Development Banking	wdb@wn.acp.org	NO
Tanzania	Christian reformed world relief committee. CRWRC	njugunam@maf.org	NO
Tanzania	PRIDE	malima@africaonline.co.ke	NO
Tunez	Fédération de Tunis de solidarité sociale FTSS	ftss@planet.tn	SI
Uganda	Centenary (CERUDEB)	crdb@imul.com	NO
Uganda	FINCA	finca@starcom.co.ug	NO
Uganda	UWFCT (Uganda Women's Finance and Credit Trust)	uwft@swiftuganda.com	SI
Zambia	WFTZ (Women's Finance Trust of Zambia, Limited)	Fax: 260 - 1 - 227335	NO
Zimbawe	ZWFT (Zimbabwe Women's Finance Trust, Limited)	Fax: 263 - 4 - 727989	NO

ASIA

País	Institución	Dirección de Contacto	Contestación
Bangladesh	ASA	asa@bd.drik.net	SI
Bangladesh	BRAC	general@brac.bdmail.net	NO
Bangladesh	BURO-TANGAIL	burot@bdmail.net	SI

Bangladesh	CCULB (Co-op CU League of Bangladesh)	cculb@citechco.net	SI
Bangladesh	Grameen Bank	grameen.bank@grameen.net	SI
Bangladesh	PKSF	pkfs@citechco.net	SI
Bangladesh	SafeSave	safesave@bd.drik.net	SI
Bangladesh	Shakti Foundation for Disadvantaged Women	shakti@citechco.net	SI
Cambodia	ACLEDA (ILO)	aclea@forum.org.kh	SI
China	Association for Rural Development	panzhu@sichvan-china.gov.cn	NO
China	CULROC	culroc@ms10.hinet.net	NO
China	FPC (CASHPOR) Rural Development Institute	fpc@mail.cendi.cass.net.cn	NO
Corea del sur	NACUFOK	jeremy@cu.co.kr	NO
Filipinas	ABS – CBN Bayan Microfinance	Fax: 63 – 2 – 4128963	SI
Filipinas	Ahon Sa Hiras Inc.	mmbunker@I-manila.com.ph	NO
Filipinas	Bukidnon Integrated Network of Home Industries, Inc.	Fax: 63 – 2 – 9315369	NO
Filipinas	CARD (Center for Agriculture and Rural Development)	card@msc.net.ph	SI
Filipinas	Center for Community Transformation	Fax: 63 – 2 – 5241809	SI
Filipinas	Foundation for Educational Evolution and Development INC.	Fax: 63 – 2 – 8077527	NO
Filipinas	PFCCO (Philippine Federation of Credit Cooperatives)	Fax: 63-2-9322383	NO
Filipinas	Philippine Enterprise Development Foundation	Fax: 63 – 2 – 6412207	SI
Filipinas	Plan International – Philippines	lobop@plan.geis.com	NO
Filipinas	Project Dunganon (Negros Women for Tomorrow Foundation)	pdnwtf@babysky.net.ph	SI

Filipinas	TSPI	edo@pworld.net.ph	SI
Filipinas	WIFE (Women in Finance and Entrepreneurship)	Fax: 63 – 2 – 5258105	NO
Hong Kong	CULHONG	culhk@netvigator.com	No es IFD
India	Activists for Social Alternatives	asadev@md3.vsnl.net.in	NO
India	AWAKE (Association of Women Entrepreneurs in Karnataka)	awakener@blr.vsnl.net.in	NO
India	BSS – Barata Swamukti Samsthe	swamukti@blr.vsnl.net.in	SI
India	Cashpor Financial Technical Service Private Limited	Fax: 91 – 5442 - 64532	NO
India	FWWB (Friends of Women's World Banking India)	fwwbind@adl.vsnl.net.in Fax: 91 – 79 – 6580119	NO
India	MYRADA (Mysore Resettlement and Development Agency)	info@myrada.org	NO
India	SEWA (Self Employed Women's Association Cooperative Bank)	Sewa.mahila@access.net.in Fax: 91 – 079 – 5506446	NO
India	SHARE	share@hdl.vsnl.net.in	SI
India	Village Institute for Social Action	Fax: 91 – 661 – 545500	NO
Indonesia	Bank Dagang (Bali)	Fax: 623 – 361 – 231226	NO
Indonesia	BKD (Badan Kredit Desa)	Fax: 62 – 21 – 5703434	NO
Indonesia	BRI Unit Desa (Bank Rakyat Indonesia)	ivp@bri.co.id	SI
Indonesia	CUCO Credit Union Coordination of Indonesia	cucoindo@indo.net.id	SI
Indonesia	KUM (Karya Usaha Mandiri)	Fax: 62 – 21 – 7195572	SI
Indonesia	Mitra Karya East Java	Fax: 623 – 41 – 551876	SI
Japón	JACUL	JDZ0620@nifty.ne.jp	NO
Japón	Women's World Banking Japan (WWBJapan)	adachi@p-alt.co.jp	NO
Malasia	Amanah Ikhtiar Malaysia	Fax: 603 – 2540772	SI

Malasia	CUPC (Credit Union Promotion Club)	kkpbhd@tm.net.my	NO
Malasia	Yayasan Usahamaju	Fax: 88 – 426046	SI
Nepal	Center for Microfinance	cfm@mos.com.np	NO
Nepal	Center for Selfhelp Development (CSD)	csd@enet.com.np	SI
Nepal	Community Based Economic Development Project (CBED)	fracoisl@ceci.org	SI
Nepal	Development Project Service Centre/Nepal DEPROSC/N	info@deprosc.wlink.com.np	SI
Nepal	Grameen Bank, Nepal	Fax: 97 – 71 – 220161	NO
Nepal	Nepal Federation of Savings and Credit Cooperative Unions Limited (NEFSCUN)	Fax: 977-1-220143	NO
Nepal	Nirdhan (CASHPOR)	nirdhan@nirdhan.wlink.com.np	SI
Nepal	Rural Reconstruction Nepal (RRN)	rrn@rrn.org.np	SI
Nepal	SCOPE Cooperative	scope@scope.wlink.com.np	SI
Nepal	Shaathi	vaw@saathi.wlink.com.np	NO
Nepal	Sudur Paschimanchal Grameen Bikas Bank	Fax: 977 – 91 – 22963	NO
Nepal	Women Awareness Central Nepal (WACN)	prativa@wacn.mos.com.np	SI
Nepal	Women Entrepreneurs Association of Nepal (WEAN)	info@wean.wlink.com.np	NO
Sri Lanka	FTCCS (Federation of Thrift & Credit Cooperative Societies)	sanasafed@sanasa.is.lk	NO
Sri Lanka	Janashakti Bank Societies (JBS) Women's Development Federation (WDF) of Hambantota	Fax: 94 – 1 – 4720499	NO
Tailandia	CUTL Credit Union League of Thailand	cult@ksc.th.com	NO
Tailandia	FFWB/Thailand (Friends of Women's World Banking)	Fax: 662- 2314182/3	NO

	Association of Thailand)		
Tailandia	FSCT (Federation of Savings & Credit)	fsct@ksc15.th.com	NO
Taiwán	CULROC	culroc@ms10.hinet.net	NO
Vietnam	CEP FUND	Fax: 848-8245620	SI
Vietnam	Project Tau Yew Mai	Vwunion@netnam.org.vn	NO

AMERICA LATINA

País	Institución	Dirección de Contacto	Contestación
Argentina	Banco Bisel	Fax: 54-341-4200300	NO
Argentina	Emprender (ACCION)	emprender@nat.com.ar	SI
Argentina	FACC Federación Argentina de Cooperativas de Ahorro y Crédito, LTDA	Fax: 541-14-8622094	NO
Argentina	Fundación Banco Mundial de la Mujer (FBMM)	wwb@nt.com.ar	SI
Bolivia	ANED (ECLOF)	aned@ceibo.entelnet.bo	SI
Bolivia	Banco Solidario	bancosol@bancosol.com.bo	NO
Bolivia	Caja de Ahorro y Préstamo Los Andes	andesffp@datacom.bo.net - 591-2-456452	SI
Bolivia	Centro de Fomento de Iniciativas Económicas (Centro FIE)	Fax: 591 - 2 - 443014	NO
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Jesús Nazareno	cjnag@mail.cotas.com.bo	NO
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito Montero LTDA	Fax: 591-2-220181	SI
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Luis	Fax: 591-3-532828	SI
Bolivia	Cooperativa de Ahorro y Crédito San Martín de Porres LTDA	Fax: 591-3-529492	SI

Bolivia	Cooperativa Multiactiva La Merced	genacoop@roble.scg.entelnet.bo	SI
Bolivia	FADES (Fundación para Alternativas de Desarrollo)	fadess@ceibo.entelnet.bo	NO
Bolivia	FONDECO	fondeco@zuper.net	SI
Bolivia	FUNBODEM (Fundación Boliviana para el Desarrollo de la Mujer)	fumbodem@cotas.com.bo	NO
Bolivia	Pro Mujer	promujer@promujer.org	SI
Bolivia	PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa)	prodem@bo.net prodemebo@ceibo.entelnet.bo	NO
Brasil	ADIM (Associação para o Desenvolvimento da Mulher na Economia Informal)	Fax: 55 – 98 – 2213511	SI
Brasil	AS-PTA	aspta@ax.acp.org	NO
Brasil	Banco da Mulher (Associação Brasileira para o Desenvolvimento da Mulher)	bmsede@ism.com.br	SI
Brasil	Banco Do Nordeste	prominvest@banconordeste.gov.br	NO
Brasil	CEPAGRO (in Florianópolis)	burigo@mbox1.ufsc.br	NO
Brasil	CONFEBRAS (Confederação Brasileira das Cooperativas de Crédito)	confebbras@conectanet.com.br	NO
Brasil	FENAPE	valdi@zaz.com.br	NO
Brasil	IDACO	idaco@ax.acp.org	SI
Chile	Banco del Desarrollo	Fax: 562 – 71 – 6984944	NO
Chile	Banco del Estado	Fax: 562 – 6705711	NO
Chile	FECRECOOP (Federación Chilena de Ahorro y Crédito)	Fax: 562 - 6961373	NO
Chile	FINAM (Filial Chilena de WWB)	Fax: 562 – 6993634	SI
Chile	PROPESA	propesa@entelchile.net	SI

Colombia	Actuar Tolima	actuar@bunde.tolinet.com.co	SI
Colombia	Asociación Nacional de Fundaciones	anfc@col1.telecom.com.co	NO
Colombia	CECAN	ccdgillard@emcali.net.co	SI
Colombia	COOPCENTRAL	Fax: 57-77-245664	NO
Colombia	Cooperative de Ahorro y Crédito Microempresarial de Colombia – Cooperativa Emprender	Cooperal@latino.net.co emprende@latino.net.co Fax: 57 – 1 – 6180483	NO
Colombia	COOPSERFUN	Fax: 57-1-2873315	NO
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Colombiana – CMM/Bogotá	secejecutiva@interpla.net.co	NO
Colombia	Corporación Mundial de la Mujer Medellín (CMM Medellín)	cmmm@interpla.net.co	NO
Colombia	FINAMERICA	famerica@latino.net.co	SI
Colombia	FMM/Bucaramanga (Fundación Mundial de la Mujer)	fmmb@telecom1.com.co	SI
Colombia	FMM/Popayan (Fundación Mundo Mujer)	fmmpop@telecom.com.co	SI
Colombia	Fundación Mario Santo Domingo	fmsd@guayacan.uninorte.edu.co	SI
Colombia	Fundación WWB - Colombia (FWWB / Cali)	fwwbcol@emcali.net.co	NO
Colombia	Megabanco (Antes COOPDESARROLLO)	Fax: 57-1-6180162	SI
Colombia	Microempresas de Antioquia	microepm@epm.net.co	SI
Costa Rica	CREDIMUJER	cremujer@sol.racsa.co.cr	NO
Costa Rica	FOLADE	folade@sol.racsa.co.cr	No es IFM
Ecuador	Banco Solidario (ACCION)	bcosolid@enlace.fin.ec	SI
Ecuador	FEEOAC Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Ecuador R.L.	fecoac@uio.satnet.net	NO

Ecuador	Fundación Ecuatoriana de Desarrollo FED	fed@ccuanex.net.ec	SI
El Salvador	FEDECACES (Federación de Asociaciones Cooperativas de Ahorro y Crédito de El Salvador)	fedecacesgcia@ejje.com	NO
El Salvador	Financiera Calpia (anteriormente AMPES)	Fax: 503 – 2982006	NO
Guatemala	CDRO	cdro@infovia.com.gt	SI
Guatemala	FENACOAC (Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro, Crédito y Servicios)	fenacoac@gua.gbm.net	NO
Guatemala	FUNDAP (Fundación para el Desarrollo Integral de Programas Socioeconómicos)	prosem@guate.net	SI
Guatemala	FUNDES	quetzaltenango@fundes.org	NO
Guatemala	GENESIS Empresarial	genesisempre@c.net.gt	SI
Haiti	Fonds Haitien d'aide à la Femme (FHAF)	dlustin@hotmail.com	NO
Honduras	FACACH Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Honduras	facach@gua.gbm.hn	NO
Honduras	FINSOL	504 – 550 8322	NO
Honduras	Instituto de Cooperación y Autodesarrollo	ICADE@sdnhon.org.hn	NO
México	ADEM (Asociación de Empresarias Mexicanas) (WWB)	adem-wwb@wwb.org.mx	NO
México	ADMIC	admic@infosel.net.mx	NO
México	CMPC (Caja Popular Mexicana)	Fax: 52-48-113293	NO
México	Compartamos	compartamos@compartamos.com	SI
México	COPIDER	anadeges@laneta.apc.org	NO
Nicaragua	ANDES	andes@sdnnic.org.ni	NO

Nicaragua	CARUNA Cooperativa de Ahorro y Crédito "Caja Rural Nacional R.L."	Fax: 505-2-2483884	NO
Nicaragua	CEPRODEL	ceprodel@sdnnic.org.ni	SI
Nicaragua	CESADE	cesade@nicarao.org.ni	NO
Nicaragua	CHISPA	chispa@ibw.com.ni Fax: 505 - 5224478	NO
Nicaragua	FAMA	fama@fama.org.ni	SI
Panamá	Accion Empresarial	banco@hotmail.com	NO
Panamá	FEDPA Federación de Cooperativas de Ahorro y Crédito de Panamá	Fax: 507-2274261	NO
Panamá	Financiera Estrellamar	info@estrellamar.com	SI
Panamá	Fundación Paraguaya	fpcd@quanta.com.py	NO
Panamá	FUNDAVICO Fundación Panameña para la Vivienda Cooperativa	Fax: 507-2362979	NO
Paraguay	Cooperativa Universitaria LTDA	cu@pla.net.py	NO
Paraguay	CREDICOOP (Central Cooperativa Nacional)	educoop@infonet.com.py	NO
Perú	Acción Beneficia Prisma	jvega@prisma.org.pe	NO
Perú	Alternativa	jose@alter.org.pe	NO
Perú	Cooperativa de Ahorro y Crédito "Trabajadores Telefónicos" LTDA	Fax: 51-14-339746	SI
Perú	EDAPROSPO	jsamanez@edapr.org.pe	SI
Perú	FENACREP Federación Nacional de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Perú	fenac@mail.cosapidata.com.pe	NO
Perú	FOVIDA	LUISA@fovida.org.pe	SI
Perú	IDESI (Instituto para el Desarrollo del Sector Informal)	Inafi+@amauta.rcp.net.pe	SI
Perú	MiBanco (Acción Comunitaria del Perú)	mibanco@mibanco.com.pe	SI
Perú	Movimiento Manuela Ramos	iramirez@manuela.org.pe	SI

Perú	Mujer y Sociedad	mujer-y-soc@mail.iaxis.com.pe	NO
República Dominicana	ADEMI – Asociación para el Desarrollo de la Microempresa	Banco.ademi@codetel.net.do	NO
República Dominicana	ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer)	m.canalda@codetel.net.do	SI
República Dominicana	AIRAC Asociación de Instituciones Rurales de Ahorro y Crédito, INC.	Fax: 809-5386119	SI
Uruguay	FUAAM (Fundación Uruguaya de Ayuda y Asistencia a la Mujer) (WWB)	Fax: 598 – 2- 9001628	NO
Uruguay	FUCAC Federación Uruguaya de Cooperativas de Ahorro y Crédito	fucac@@adinet.com.uy	SI
Venezuela	Bangente (Accion)	bangente@bancaribe.com.ve	SI
Venezuela	CECONAVE (Central Cooperativa de Venezuela)	Fax: 58-41-427193	NO
Venezuela	CEDES	cedesor@cantv.net	SI

NORTE AMÉRICA

País	Institución	Dirección de Contacto	Contestación
Canadá	CUCC Credit Union Central of Canada	Fax: 1-416-2329196	NO
Canadá	Women's World Finance Cape Breton Association (WWF CBA)	wwfatl@istar.ca	NO
USA	Communities Habitat Finance (CHF)	jho@chfhq.com	SI
USA	CUNA MUTUAL	Fax: 1-608-2337626	NO

USA	Finca Internacional	finca@villagebanking.org Fax: 202 – 6821535	NO
USA	Freedom From Hunger	info@freefromhunger.org	SI
USA	International Institute for Rural Reconstruction (IIRR)	iirrus@aol.com	SI
USA	Mercy Corp's International	salexander@mercycorps.org	NO
USA	National Cooperative Business Association (NCBA)	jcawley@ncba.org	SI
USA	Opportunity Internacional	kkoskela@opportunity.org	SI
USA	Project HOPE	jbronson@projhope.org	SI
USA	Save the children	medingto@dc.savechildren.org	SI
USA	Women's Opportunity Fund	wof@opportunity.org	NO
USA	World Relief Cooperation (WRC)	kgraber@WR.org	SI

EUROPA

País	Institución	Dirección de Contacto	Contestación
Bosnia	Bosnian Committee for Help (BOSPO)	bospo@bih.net.ba	SI
Bosnia	Mercy Corp's Bosnia Program	paeser@cs.com	SI
Hungría	Hungarian Women's World Banking Association (HWWBA)	seed@hungary.com	NO
Kyrgystan	FINCA	jmeikle@finca.org.kg	NO
Polonia	Fundusz Mikro	witold@funduszmikro.com.pl	SI

CARTA DE PRESENTACIÓN Y CUESTIONARIO

Carta de presentación en español

Madrid, 1 de abril de 2000.

Estimados Señores,

Con el objetivo de completar un proyecto de investigación sobre microcréditos que estamos llevando a cabo entre las universidades Autónoma y Alfonso X el Sabio de Madrid (España), les ruego completen un sencillo cuestionario que les envío.

El proyecto de investigación tiene el propósito de recoger las principales características de cada uno de los tipos de instituciones que hoy a lo largo del mundo trabajan gestionando carteras de microcréditos para los más desfavorecidos de la sociedad.

El cuestionario es muy sencillo. Sólo necesitarán unos minutos para completarlo. Sin embargo, su valor científico para el proyecto es muy elevado. Actualmente en España, no existe ninguna información actualizada sobre este tipo de cuestiones y sería de gran interés para el avance teórico en el campo de los microcréditos poder extraer conclusiones con su ayuda.

Por supuesto, las conclusiones de esta investigación le serán remitidas a todas las instituciones que como la suya nos aporten una información actualizada sobre el mundo de las microfinanzas.

Por todos estos motivos, les ruego nos ayuden contestando el cuestionario y remitiéndolo a la Dirección de correo electrónico: maicu@uax.es, o al número de fax: 34 – 91 – 8109781.

Sin otro particular quedo a su completa disposición.
Muchas gracias por su ayuda y un saludo.

Maricruz Lacalle Calderón
Profesora Asociada de la Univ. Alfonso X el Sabio

Cuestionario en español

1. ¿Qué proporción representan los microcréditos en la cartera de créditos global de su institución?

- El 100%
- Entre el 75% y el 100%
- Entre el 50% y el 75%
- Entre el 25% y el 50%
- Menos de un 25%

2. ¿Cuál es la cantidad (monto) promedio que entregan en una operación de microcrédito?

- Menos de US\$ 100
- Entre US\$ 100 y US\$ 300
- Entre US\$ 300 y US\$ 600
- Más de US\$ 600

3. ¿Cuál es el tipo de interés aplicado en sus operaciones de microcréditos?

- Superior al tipo de interés del mercado
- Inferior al tipo de interés del mercado
- Igual al tipo de interés del mercado

4. Número de prestatarios que actualmente posee su programa de microcréditos

4.1. ¿Qué porcentaje de los mismos son mujeres? %

5. ¿Ofrecen servicios de ahorro? (Si la respuesta es afirmativa, conteste a las siguientes cuestiones):

5.1. Del total de sus recursos, ¿qué porcentaje procede de la captación de ahorros?

5.2. ¿Volumen medio de las cuentas de ahorro?

6. Sus microcréditos son concedidos con un plazo:

- De un año.
- Inferior a un año.
- Superior a un año.

7. Periodos de reposición. (Devolución del capital más los intereses)

- Semanal
- Mensual
- Al final del periodo
- Otros

8. ¿Cuáles son las metodologías financieras más utilizadas por su institución?

- Préstamos individuales
- Grupos solidarios
- Bancos comunales
- Fondos rotatorios (Capital semilla)
- Otros

9. ¿Cuál es la tasa de morosidad de su programa de microcrédito? %

10. ¿Cuáles son las principales actividades productivas apoyadas por sus operaciones microfinancieras?

- Actividades agrícolas
- Crianza de animales
- Comercio minorista
- Artesanía
- Otros

Carta de presentación en Inglés

Madrid, 1 April, 2000

Dear Sirs,

I am writing to you from the Alfonso X el Sabio University, Spain. Together with the Department of Economic Development of the Madrid Autonomous University (Spain), we are conducting research on the subject of microcredits, with a special focus on discovering innovative approaches to this phenomenon.

Our main objective is to analyze the characteristics of the various institutions around the world that handle microcredit portfolios with a view to stimulating microenterprise among the disadvantaged sectors of society.

If you would be so kind as to take a few moments and fill out the attached questionnaire, we would be most grateful for your input. In Spain today, there is great interest in the whole area of microcredits, but virtually no up-to-date information. Your cooperation will be of inestimable scientific value.

Once the project is completed, we will forward the results to each one of the institutions that has participated in the survey.

The completed questionnaire can be returned:

by E-mail to: maicu@uax.es, or

by fax to: 34 – 91 – 3733791.

Thank you in advance for your help on this very necessary project.

Sincerely,

Maricruz Lacalle Calderón
Associate Professor

Questionario en Inglés

1. What percentage of the overall lending portfolio of your institution is composed of microcredits?

- 100%
- Between 75% and 100%
- Between 50% and 75%
- Between 25% and 50%
- Less than 25%

2. What is the average amount of each microcredit disbursed?

- Less than US\$ 100
- Between US\$ 100 and US\$ 300
- Between US\$ 300 and US\$ 600
- More than US\$ 600

3. What interest rate is charged in your microcredit operations?

- A rate higher than commercial bank rates
- A rate lower than commercial bank rates
- The same interest rate is applied as commercial operations

4. Roughly how many microcredit borrowers does your institution handle?

4.1. What percentage of these borrowers are women? %

5. Does your institution offers saving services? (If so, ...) :

5.1. What percentage of your total financial resources are derived from savings?

5.2. What is the average amount of those savings accounts?

6. What is the average term of your microcredits?

- More than one year.
- Less than one year.
- About one year.

7. What kind of repayment schedule is usually followed?.

- Weekly
- Monthly
- At the end
- Other

8. Which type of financial methodology does your institution use?

- Individual loans
- Solidarity groups
- Community banks
- Rotating funds
- Other

9. Default rate in your microcredit operations? %

10. What are the principal activities helped by the microcredits granted?

- Farming
- Livestock
- Retail commerce
- Handcrafts
- Other

Once again, thank you for your inestimable contribution to our research!

CUADRO RESUMEN

Nombre de la institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de prestatarios	Cantidad de prestatarios mujeres (en %)
ABA/SME Project (ABA)	Egipto	África	ONG	Entre el 75% y el 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior		14,0
ABS-CBN Bayan Microfinance	Filipinas	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	10.000	85,0
ACEP	Senegal	África	Cooperativa de Crédito	Entre el 50% y el 75%	Entre 300 y 600 \$	Igual	49.326	39,0
ACLEDA Microfinance Institution	Camboya	Asia	ONG	Entre el 50% y el 75%	Entre 100 y 300 \$	Superior	44.516	94,0
Actuar Tolima	Colombia	América del Sur	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	4.967	54,0
ADIM	Brasil	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Inferior		70,0
ADOPEM (Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer)	República Dominicana	Centro América	ONG	Entre el 75% y el 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	18.000	98,0
AIRAC (Asociación de Instituciones rurales de ahorro y crédito)	República Dominicana	Centro América	Cooperativa de Crédito	Entre el 50% y el 75%	Más de 600 \$	Superior		40,0
Amanah Rihlat Malaysia	Malasia	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior		100,0
Anchor Tahtya SACC	Sudáfrica	África	Cooperativa de Crédito	Menos del 25%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	500	2,0
ANED	Bolivia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	44.823	32,0
ASA	Bangladesh	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	1.130.237	93,0
Banco da Mulher	Brasil	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual		90,0
Banco del Desarrollo	Chile	América del Sur	Banco Privado Comercial	Menos del 25%	Entre 300 y 600 \$	Igual	17.500	52,0
Banco Solidario	Ecuador	América del Sur	Banco Comercial	Menos del 25%	Entre 300 y 600 \$	Superior	19.806	52,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	1,2	Com. minorista y artesanía
1	16,0		Inferior a un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	3,5	Com. minorista y artesanía
1	15,5	16	Un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	2,3	Crianza animales, com. minorista y artesanía
0			Inferior a un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	4,2	Todas las anteriores
0			Todas	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	14,6	Com. minorista y artesanía
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	5,5	Otros
1	2,0	30	Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	3,5	Com. minorista
1	68,0	600	Un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	7,0	Todas las anteriores
1		158	Superior a un año	Semanal	Préstamos individuales	0,3	Todas las anteriores
1	90,0	170	Superior a un año	Mensual	Fondos rotatorios	0,0	Com. minorista
0			Un año	Al final del periodo	Otros	7,3	Actividades agrícolas
1	33,0	21	Un año	Semanal	Préstamos individuales	0,1	Todas las anteriores
0			Inferior a un año	Semanal	Fondos rotatorios		Com. minorista y artesanía
1		135	Un año	Mensual	Préstamos individuales	5,4	
1		131	Inferior a un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	1,3	Com. minorista

Nombre de la institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de préstamos	Cantidad de préstamos mujeres (en %)
Bangente	Venezuela	América del Sur	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	2.900	50,0
Boasian Committee for Help (BOSPO)	Boasia	Europa	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	3.535	100,0
BRI (Bank Rakyat Indonesia)	Indonesia	Asia	Banco del estado	Entre el 25% y el 50%	Entre 300 y 600 \$	Superior	2.000.000	25,0
BSS-Bharatha Swamuksh-Samatha	India	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior	95	100,0
BURO-TANGAIL	Bangladesh	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	67.357	98,8
Caja Los Andes	Bolivia	América del Sur	Institución Financiera Graduada	El 100%	Más de 600 \$	Superior	38.222	54,0
CARD (Center for Agriculture and Rural Development)	Filipinas	Asia	ONG en proceso de graduación	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	32.000	100,0
CCULB (Cooperative Credit Union League of Bangladesh)	Bangladesh	Asia	Cooperativa de Crédito	Entre el 25% y el 50%	Entre 100 y 300 \$	Inferior	1.000	90,0
CORO	Guatemala	Centro América	Institución Financiera Graduada	Entre el 75% y el 100%	Todas las anteriores	Superior		65,0
CECAN	Colombia	América del Sur	ONG	Entre el 50% y el 75%	Entre 300 y 600 \$	Superior	1.200	80,0
CECC Manga	Burkina Faso	África	Cooperativa de Crédito	Entre el 75% y el 100%	Menos de 100 \$	Inferior		45,0
CEDES	Venezuela	América del Sur	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Inferior	250	75,0
Center for Community Transformation	Filipinas	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior		97,0
CEP FUND	Vietnam	Asia	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior		
CEPRODEL	Nicaragua	Centro América	ONG	Entre el 75% y el 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	3.905	60,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
1	17,0	360	Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	6,0	Com. minorista
0			Inferior a un año	Mensual	Grupos solidarios	0,0	Crianza animales y com. minorista
1	100,0	70	Un año	Mensual	Préstamos individuales	2,1	Otros
1	1,0	4	Un año	Semanal	Grupos solidarios	0,0	Crianza animales
1	22,0	20	Superior a un año	Semanal	Préstamos individuales	3,9	Com. minorista
1	30,0	75	Todas	Todos	Préstamos individuales	4,8	Todas las anteriores
1	50,0	50	Un año	Semanal	Grupos solidarios	0,0	Todas las anteriores
1	5,0		Un año	Semanal	Préstamos individuales	0,0	Act. agrícolas, crianza animales y artesanía
1	24,0	20.000	Todas	Mensual	Préstamos individuales, grupos solidarios y bancos comunales	11,0	Todas las anteriores
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	10,0	Com. minorista y artesanía
1	30,0		Un año	Otros	Bancos comunales y fondos rotatorios	40,0	Act. agrícolas y com. minorista
0			Todas	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	5,0	Todas las anteriores
1	25,0		Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	20,0	Com. minorista y artesanía
1	24,0		Un año	Semanal y mensual	Grupos solidarios	2,0	Todas las anteriores
0			Inferior a un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales	6,0	Act. agrícolas y com. minorista

Nombre de la Institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de prestatarios	Cantidad de prestatarios mujeres (en %)
CHF (Communities, Habitat, Finance)	USA	América del Norte	ONG	Entre el 75% y el 100%	Más de 600 \$	Superior	11.738	43,0
CME SACCO	Sudáfrica	África	Cooperativa de Crédito	Entre el 75% y el 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	1.000	7,0
Community Based Economic Development Project (CBED)	Nepal	Asia	ONG					
Compartamos	México	América del Norte	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	48.502	99,0
Cooperativa de ahorro y crédito San Luis (LTDA)	Bolivia	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Entre el 50% y el 75%	Más de 600 \$	Superior		47,0
Cooperativa de ahorro y crédito "Trabajadores Telefónicos", Ltda	Perú	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Entre el 25% y el 50%	Más de 600 \$	Igual	156	20,0
Cooperativa de Ahorro y Crédito Moriario LTDA	Bolivia	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Menos del 25%	Más de 600 \$	Inferior		
Cooperativa Multicativa La Merced	Bolivia	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Menos del 25%	Más de 600 \$	Inferior	2.428	35,0
Cooperativa San Martín de Porres, Ltda.	Bolivia	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Menos del 25%	Entre 300 y 600 \$	Superior		70,0
CSD (Center for self-help Develop./Nepal)	Nepal	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	29.314	100,0
CUCCO (Credit Union Coordination of Indonesia)	Indonesia	Asia	Cooperativa de Crédito	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	55.200	48,5
DEPROSC (Development Project Service Center/ Nepal)	Nepal	Asia	Institución Financiera Graduada	Menos del 25%	Menos de 100 \$	Superior	4.500	82,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
0			Superior a un año	Mensual	Préstamos individuales, grupos solidarios y bancos comunales	1,0	Com. minorista
1	70,0	300	Superior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	6,0	Otros
0			Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	1,9	Com. minorista
0			Un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	18,0	Com. minorista y artesanía
1	3,0	1.500	Un año	Mensual	Préstamos individuales	3,0	Otros
			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios		Com. minorista y artesanía
1	80,0	288	Superior a un año	Mensual, al final del periodo y semestral	Préstamos individuales	30,0	Act. agrícolas y com. minorista
1	5,0	50	Un año	Mensual	Préstamos individuales	30,0	Com. minorista y artesanía
1	28,0	284	Un año	Semanal	Grupos solidarios	0,1	Com. minorista
1	50,0		Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	4,0	Act. agrícolas, com. minorista y artesanía
1	21,0	34	Un año	Mensual	Grupos solidarios	4,0	Todas las anteriores

Nombre de la institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de préstamos	Cantidad de préstamos (en % mujeres)
DUTERAMBERE Association (WWB)	Ruanda	África	Institución Financiera Graduada	Entre el 75% y el 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	600	95,0
EDAPROSPRO	Perú	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	1.150	64,0
FAMA	Nicaragua	Centro América	ONG	Entre el 75% y el 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	15.000	76,0
FDEA	Senegal	África	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	30.000	98,0
FED (Fundación Ecuatoriana de Desarrollo)	Ecuador	América del Sur	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	11.499	67,0
Fédération de Tunisie de Solidarité Sociale (FTSS)	Tunez	África	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	1.000	45,0
FINAM (Fidel Chilena de WWB)	Chile	América del Sur	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Igual		86,0
FINAMÉRICA	Colombia	América del Sur	Institución Financiera Graduada	Entre el 75% y el 100%	Entre 100 y 300 \$	Igual	11.161	46,0
Financiera Estrella	Panamá	Centro América	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Inferior	30.000	50,0
FONDECO	Bolivia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	5.693	33,3
FOVIDA	Perú	América del Sur	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Igual		65,0
Free From Hunger	USA	América del Norte	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	130.000	100,0
FUCAC	Uruguay	América del Sur	Cooperativa de Crédito	Entre el 50% y el 75%	Más de 600 \$	Igual	1.740	37,0
Fundación Banco Mundial de la Mujer (FBMM)	Argentina	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual		82,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
1	50,0	100	Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios		Act. agrícolas y com. minorista
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	5,0	Com. minorista
0			Todas	Todos	Préstamos individuales y grupos solidarios	4,0	Todas las anteriores
1	70,0	175	Inferior a un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	3,0	Todas las anteriores
0			Inferior a un año	Semanal	Préstamos individuales	4,8	Com. minorista y artesanía
0			Superior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	10,0	Com. minorista y artesanía
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	5,0	Com. minorista
0			Un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales	14,0	Com. minorista
0			Inferior a un año	Otros	Otros	0,0	Otros
0			Inferior a un año	Mensual, al final del periodo y semestral	Préstamos individuales, grupos solidarios y bancos comunales	8,8	Todas las anteriores
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	10,5	Com. minorista
0			Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	1,0	Com. minorista
1	84,0	1.150	Todas	Mensual	Préstamos individuales	6,2	Com. minorista y artesanía
0			Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales	8,0	Com. minorista y artesanía

Nombre de la institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de prestatarios	Cantidad de préstamos mujeres (en %)
Fundación Empringer	Argentina	América del Sur	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Superior	3.860	45,0
Fundación Mario Santo Domingo	Colombia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual		85,0
Fundación Mundial de la Mujer (FMM/Bucaramanga)	Colombia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	10.628	72,0
Fundación Mundo Mujer (FMM/Popayan)	Colombia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior		67,0
FUNDAP	Guatemala	Centro América	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Superior	7.000	30,0
Funduz Mikro	Polonia	Europa	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Igual	10.000	40,0
Génesis Empresarial	Guatemala	Centro América	ONG	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	25.400	43,0
Grameen Bank	Bangladesh	Asia	Banco Privado Comercial	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	2.367.503	95,0
IDACO	Brazil	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	144	58,0
IDESI	Perú	América del Sur	ONG	Entre el 50% y el 75%	Entre 300 y 600 \$	Igual	2.500	40,0
International Institute For Rural Reconstruction	USA	América del Norte	ONG	El 100%	Menos de 100 \$	Inferior	500	30,0
Karya Usaha Mandiri	Indonesia	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior		100,0
K-REP	Kenia	África	Banco Comercial	Entre el 75% y el 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	15.000	52,0
Megabanco S.A.	Colombia	América del Sur		Entre el 25% y el 50%	Entre 300 y 600 \$	Igual		
Mercy Corps Bosnia Program	Bosnia	Europa	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Superior	4.000	45,0

Actividades productivas	Tasa de morosidad (en %)	Metodología	Periodo de reposición	Periodo de amortización	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Servicios de ahorro (2)
Com. minorista y artesanía	15,0	Préstamos individuales y grupos solidarios	Semanal y mensual	Inferior a un año			0
Otros	5,4	Préstamos individuales, grupos solidarios y fondos rotativos	Mensual	Superior a un año			0
Crianza animales, com. minorista y artesanía	1,6	Préstamos individuales	Semanal y mensual	Todas			0
Com. minorista	2,0	Préstamos individuales	Mensual	Todas			0
Com. minorista y artesanía	4,0	Préstamos individuales	Mensual	Inferior a un año			0
Com. minorista y artesanía	3,0	Préstamos individuales y grupos solidarios	Mensual	Inferior a un año			0
Crianza animales, com. minorista y artesanía	5,0	Préstamos individuales, grupos solidarios y bancos comunales	Semanal y mensual	Un año			0
Todas las anteriores	5,0	Grupos solidarios	Semanal	Un año			1
Com. minorista y artesanía	14,0	Préstamos individuales	Mensual	Inferior a un año			0
Com. minorista	8,0	Préstamos individuales	Mensual	Inferior a un año			0
Todas las anteriores	5,0	Fondos rotativos	Semanal	Un año		10,0	1
Com. minorista	2,0	Grupos solidarios	Semanal	Un año	12	27,0	1
Com. minorista y artesanía	3,0	Préstamos individuales y grupos solidarios	Semanal y mensual	Inferior a un año		20,0	1
Otros	5,0	Préstamos individuales y grupos solidarios	Mensual	Superior a un año	150	70,0	1
Crianza animales y com. minorista	0,0	Préstamos individuales	Mensual	Inferior a un año			0

Nombre de la Institución	País	Continentes	Tipo de Institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Numero de prestatarios	Cantidad de prestatarios mujeres (en %)
IMI Banco	Perú	América del Sur	Banco Privado Comercial	Entre el 75% y el 100%	Entre 300 y 600 \$	Igual	42.000	60,0
Microempresas de Antioquías	Colombia	América del Sur	ONG	Entre el 75% y el 100%	Más de 600 \$	Igual	1.300	46,0
Mitra Karya East Java	Indonesia	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Inferior	7.500	100,0
Movimiento Manuela Ramos	Perú	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	3.000	100,0
National Cooperative Business Association (NCBA)	USA	América del Norte	ONG	Entre el 50% y el 75%	Más de 600 \$	Superior	45.000	35,0
Negros Women For Tomorrow Foundation, Inc. (Project Dunggaron)	Filipinas	Asia		El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	21.491	100,0
Nirdham CASHFOR	Nepal	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior	24.544	100,0
Opportunity International	USA	América del Norte	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	170.000	85,0
Philpine Enterprise Develop Foundation	Filipinas	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	778	
PKSF (Palli Karma Sheikak Foundation)	Bangladesh	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Inferior		90,0
PRIDE	Kenia	África	ONG	El 100%	Menos de 100 \$	Superior	70.000	65,0
Pro Mujer	Bolivia	América del Sur	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Igual	30.000	95,0
Project HOPE	USA	América del Norte	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	16.000	100,0
PROFESA	Chile	América del Sur	ONG	El 100%	Más de 600 \$	Superior	3.084	56,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
1	5,0	50	Todas	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	1,2	Com. minorista y artesanía
0			Todas	Mensual	Préstamos individuales	2,3	Com. minorista y artesanía
1	40,0	7	Un año	Semanal	Préstamos individuales, grupos solidarios y fondos rotativos	0,0	Com. minorista y artesanía
0			Inferior a un año	Mensual	Bancos comunales	1,5	Crianza animales, com. minorista y artesanía
0			Un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	2,0	Act. agrícolas y com. minorista
1	17,0	26	Inferior a un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	3,4	Com. minorista
1	26,2	14	Un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	0,3	Act. agrícolas, crianza animales y com. minorista
1	5,0		Inferior a un año	Mensual	Préstamos individuales, grupos solidarios y bancos comunales	5,0	Com. minorista y artesanía
1	0,0	15	Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	1,0	Com. minorista
1		16	Superior a un año	Semanal	Grupos solidarios	2,0	Com. minorista
0			Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	0,0	Com. minorista
0			Inferior a un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	4,5	Com. minorista
0			Inferior a un año	Otros	Bancos comunales	0,2	Com. minorista
0			Un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	8,8	Com. minorista y artesanía

Nombre de la institución	País	Continente	Tipo de institución	Proporción de microcréditos en la cartera global de la institución	Cantidad promedio prestada en las operaciones de microcréditos	Tipo de interés aplicado (1)	Número de prestatarios	Cantidad de prestatarios mujeres (en %)
RIRN (Rural Reconstruction Nepal)	Nepal	Asia	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Igual	1.200	99,0
SoleServe	Bangladesh	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior	2.500	60,0
Save the Children	USA	América del Norte	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	76.400	98,0
SCOPE Co-operative Ltd	Nepal	Asia	Cooperativa de Crédito	Entre el 50% y el 75%	Más de 600 \$	Igual	104	20,0
Shield Foundation for Disadvantaged Women	Bangladesh	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Menos de 100 \$	Superior	52.000	100,0
SHARIE	India	Asia		El 100%	Menos de 100 \$	Superior	39.045	100,0
TSP1	Filipinas	Asia	Institución Financiera Graduada	Entre el 25% y el 50%	Menos de 100 \$	Superior	17.800	100,0
Unilever Workers Credit Union	Sudáfrica	África	Cooperativa de Crédito	Entre el 25% y el 50%	Entre 100 y 300 \$	Inferior	170	
UNWCT (Uganda Women's Finance and Credit Trust)	Uganda	Asia	ONG	El 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	3.500	99,0
Women Awareness Center Nepal (WACN)	Nepal	Asia	ONG	El 100%	Menos de 100 \$	Inferior	2.200	100,0
World Relief Corporation (WRC)	USA	América del Norte	ONG	Entre el 75% y el 100%	Entre 100 y 300 \$	Superior	60.000	88,0
Yeyasan Usahamaju	Malasia	Asia	Institución Financiera Graduada	El 100%	Entre 300 y 600 \$	Inferior	11.700	100,0

Servicios de ahorro (2)	Cantidad de recursos procedentes de los ahorros (en %)	Volumen medio cuenta ahorro (en US\$/año)	Periodo de amortización	Periodo de reposición	Metodología	Tasa de morosidad (en %)	Actividades productivas
1	40,0	500	Un año	Semanal y mensual	Grupos solidarios	3,5	Todas las anteriores
1	67,0	20	Inferior a un año	Otros	Préstamos individuales	4,0	Com. minorista
0			Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	1,0	Com. minorista
1	90,0		Un año	Mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	0,0	Com. minorista y artesanía
1	30,0	39	Un año	Semanal	Préstamos individuales y grupos solidarios	1,0	Crianza animales, com. minorista y artesanía
1	20,0	13	Todas	Mensual	Préstamos individuales	0,0	Crianza animales
1	50,0	35	Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios	1,5	Com. minorista y artesanía
1	25,0	47	Un año	Mensual	Préstamos individuales	11,0	Otros
0			Inferior a un año	Semanal y mensual	Préstamos individuales y grupos solidarios	2,0	Com. minorista y artesanía
1		1	Un año	Otros	Préstamos individuales y fondos rotatorios	2,0	Act. agrícolas, crianza animales y com. minorista
1	20,0	30	Inferior a un año	Semanal	Grupos solidarios y bancos comunales	1,5	Com. minorista y artesanía
1	20,0	100	Superior a un año	Semanal	Grupos solidarios	2,0	Todas las anteriores

TEST DE INDEPENDENCIA

Este test de independencia se basa en el siguiente indicador de desviaciones (I_d):

$$I_d = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n \frac{(f_{ij} - c_{ij})^2}{c_{ij}}$$

Siendo:

- f_{ij} la frecuencia conjunta de (x_i, y_j)
- c_{ij} la frecuencia teórica de (x_i, y_j)
- m el número de categorías en las que se clasifica el primer carácter analizado
- n el número de categorías en las que se clasifica el segundo carácter analizado

Pues bien, según este test:

- Si $I_d < \chi^2_{(m-1)(n-1)}(\alpha)$, puede afirmarse que al nivel de significación considerado no existe vinculación entre los dos caracteres cualitativos para los que se está realizando el contraste, es decir, son independientes. Por tanto, las diferencias existentes se consideran motivadas por el azar.
- Si $I_d \geq \chi^2_{(m-1)(n-1)}(\alpha)$, se puede afirmar que para el nivel de

significación elegido, no pueden atribuirse al azar las diferencias observadas, por lo que esos caracteres son dependientes.

En nuestro caso concreto, el nivel de significación fue del 2% y los resultados del indicador de desviaciones (I_d) después de realizar los cálculos oportunos fueron, como se indica en las notas a pie de página 14, 26 y 36, los que se detallan a continuación:

En los dos primeros contrastes realizados: Tamaño de los préstamos y pertenencia al continente asiático o latinoamericano.

- En el primer contraste, $I_d = 20.004 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$.

Por lo que podemos afirmar con un 98% de confianza que existe dependencia entre pertenecer al continente asiático y prestar microcréditos con un tamaño inferior a los 300 dólares.

- En el segundo contraste, $I_d = 27.35 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$

Por lo que podemos afirmar con un 98% de confianza que existe dependencia entre pertenecer a América Latina y prestar microcréditos con un tamaño superior a los 300 dólares.

Segundos dos contrastes: Ser ONG o IFG y dedicar o no el cien por cien de sus recursos a la prestación de microcréditos.

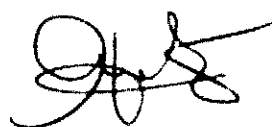
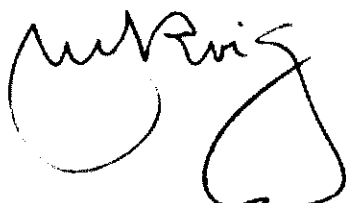
- Para el caso de las ONGs: $I_d = 6.46 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$

Por lo que podemos afirmar con un 98% de confianza que existe dependencia entre ser ONG y dedicar el 100% de su cartera a la prestación de microcréditos.

- Para el caso de las instituciones financieras graduadas:

$I_{ij} = 5.917 > 5.412 = \chi_1^2(\alpha)$ De igual manera, con una confianza del 98%, existe dependencia entre ser institución financiera graduada y dedicarse exclusivamente a la prestación de microcréditos.

Para una descripción más detallada de este test, véase: López Cachero (1996): Fundamentos y Métodos de Estadística, Pirámide, Madrid, pp: 487-489.



Fco. Ojeda Quevedo

Reunido el Tribunal que suscribe en el día
de la fecha, acordó aprobar la presente Tesis
Doctoral con la censura de **SUPERIORISSENTIA - CUM LAUDE - PER UNANIMITATEM**
Madrid, A. de MARZO de 2001