

# 49



LAN-KOADERNOAK  
CUADERNOS DE TRABAJO  
WORKING PAPERS

## Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas.

Jorge Gutiérrez Goiria



INSTITUTO DE ESTUDIOS SOBRE DESARROLLO Y COOPERACIÓN INTERNACIONAL  
NAZIOARTEKO LANKIDETZA ETA GARAPENARI BURUZKO IKASKETA INSTITUTUA  
UNIVERSIDAD DEL PAIS VASCO - EUSKAL HERRIKO UNIBERTSITATEA





# Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas

Jorge Gutiérrez Goiria

**Jorge Gutiérrez Goiria** es profesor de la UPV-EHU e investigador de Hegoa. Con experiencia de trabajo en ONGD, desarrolla actualmente una tesis doctoral sobre el sector microfinanciero.

Esta publicación forma parte del Convenio de Colaboración entre el Ministerio de Asuntos Exteriores y de Cooperación MAEC-SECI y la Universidad del País Vasco-Euskal Herriko Unibertsitatea, UPV-EHU, para el desarrollo de líneas de trabajo tendentes a la mejora de la posición doctrinal de la cooperación española, 2007/2008, y es parte de los resultados de los Seminarios de Investigación llevados a cabo por el Instituto HEGOA.



## HEGOA

[www.hegoa.ehu.es](http://www.hegoa.ehu.es)

(UPV/EHU) Edificio Zubiria Etxea

Avenida Lehendakari Aguirre, 83

48015 BILBAO

Tel.: 94 601 70 91 • Fax: 94 601 70 40

[hegoa@ehu.es](mailto:hegoa@ehu.es)

Biblioteca del Campus, Apartado 138 (UPV/EHU)

Nieves Cano, 33

01006 VITORIA-GASTEIZ

Tel. • fax: 945 01 42 87

[hegoagasteiz@ehu.es](mailto:hegoagasteiz@ehu.es)

Microfinanzas y desarrollo:  
situación actual, debates y perspectivas

Jorge Gutiérrez Goiria

Cuadernos de Trabajo de Hegoa

Número 49

Abril 2009

D. L.: Bi-1473-91 • ISSN: 1130-9962

Impresión: Lankopi, S.A.

Diseño y Maquetación: Marra, S.L.



### Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 España

Este documento está bajo una licencia de Creative Commons. Se permite libremente copiar, distribuir y comunicar públicamente esta obra siempre y cuando se reconozca la autoría y no se use para fines comerciales. No se puede alterar, transformar o generar una obra derivada a partir de esta obra.

Licencia completa:

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/2.5/es/>

# Índice

## Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas

1. Introducción	5
2. ¿Por qué surgen y crecen los programas de microcrédito y microfinanzas?	7
2.1. Barreras, accesibilidad y uso del sistema financiero	7
2.2. La financiación informal como alternativa	10
2.3. Crecimiento y relevancia del sector de las microfinanzas	11
3. ¿A qué nos referimos al hablar de microfinanzas?	15
3.1. Características de los diferentes tipos de instituciones de microfinanzas	15
3.2. Diferencias en función del tipo de institución microfinanciera	17
Diferencias de tamaño entre las instituciones microfinancieras	17
Diferencias en cuanto a los indicadores financieros	17
Diferencias en los indicadores de alcance a personas más pobres	18
3.3. Diferencias en función de la zona geográfica	20
3.4. Diferencias en función de la metodología utilizada	21
4. ¿Cuáles son los debates y enfoques actuales en relación a las microfinanzas?	23
4.1. Del microcrédito a las microfinanzas: la inserción de las microfinanzas en el sistema financiero	23
4.2. Los diferentes enfoques en la práctica de las microfinanzas	26
Enfoque de lucha contra la pobreza	27
Enfoque de sistema financiero (y sistemas financieros incluyentes)	27
4.3. La sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas y su relación con el logro de objetivos de desarrollo y/o disminución de la pobreza	30

5. ¿Qué sabemos de su impacto, y qué nuevas perspectivas tienen los programas de microfinanzas?	35
5.1. El problema de las expectativas	35
5.2. La evaluación desde una perspectiva de lucha contra la pobreza	36
5.3. La evaluación desde una perspectiva de sistema financiero	37
6. Conclusiones	41
Bibliografía	43
Tablas	
Tabla 1: Barreras al acceso por niveles de ingreso	8
Tabla 2: Accesibilidad geográfica y demográfica por niveles de ingreso	8
Tabla 3: Uso efectivo y cuentas per cápita según niveles de ingreso	9
Tabla 4: Ventajas que pueden aprovechar las instituciones microfinancieras	11
Tabla 5: Instituciones microfinancieras y clientes	13
Tabla 6: Activos totales según el tipo de institución	17
Tabla 7: Indicadores de desempeño financiero según el tipo de institución	18
Tabla 8: Préstamos y depósitos por persona en US \$ 2007 según tipo de entidades	19
Tabla 9: Porcentaje de mujeres entre las personas prestatarias de la entidad	19
Tabla 10: Diferencias regionales	20
Tabla 11: Indicadores según la metodología	22
Tabla 12: Préstamos y depósitos por tipos de institución	25

# 1. Introducción

Los programas de microfinanzas han tenido desde los años 90 una importancia y presencia creciente en los esfuerzos para lograr objetivos de desarrollo y en la lucha contra la pobreza. Actualmente se trata de un fenómeno consolidado, que ha probado su viabilidad, pero que sigue planteando dudas respecto al impacto finalmente logrado y sobre la forma en que los objetivos sociales y económicos se armonizan en instituciones con ambos tipos de inquietudes.

La actividad más conocida y extendida en el marco de las microfinanzas sigue siendo la provisión de crédito a pequeñas iniciativas autogestionadas. El acceso al crédito se ha probado como un importante factor que, combinado con otras condiciones, puede contribuir a que millones de personas salgan de una situación de pobreza. Sin embargo, y aún siendo este aspecto muy importante, hay otra preocupación que desde hace tiempo va tomando peso en el sector microfinanciero, y se refiere al impacto que estos programas pueden tener sobre los objetivos de desarrollo por lo que suponen de cambio en el propio sector financiero. Frente a los graves problemas de accesibilidad a los servicios financieros de todo tipo (crédito, ahorro, medios de pago...) las microfinanzas aportan accesibilidad y cercanía que podrían contribuir a la construcción de sistemas financieros incluyentes y alternativos, con importantes efectos para el desarrollo. Teniendo en cuenta el alcance de las microfinan-

zas en todo el mundo, es razonable pensar que estén induciendo importantes cambios en los sistemas financieros, y es necesario estudiar qué efectos pueden esperarse de ello, y que políticas podrían proponerse, para que estos cambios afecten de forma positiva a objetivos de desarrollo, equidad y lucha contra la pobreza.

Este trabajo hace una revisión resumida de la situación del sector microfinanciero, recogiendo su diversidad y los debates actuales, con una perspectiva de divulgación y de propuestas para la reflexión. En el segundo apartado se explica la situación de acceso problemático a los servicios financieros en países de renta media y baja, y la respuesta que las microfinanzas suponen a esta carencia superando la informalidad. Posteriormente, se ofrece una visión esquemática de la diversidad de actividades que se engloban en el sector microfinanciero, reflejando sus diferencias en función de las instituciones, zona geográfica o metodología utilizada. El cuarto apartado recoge brevemente los distintos puntos de vista en relación a las microfinanzas, y sus implicaciones en la orientación de los programas. En el quinto se hacen algunas reflexiones sobre la evaluación de estos programas, partiendo de la falta de evidencias concluyentes. En un último bloque se resumen algunas conclusiones preliminares para un tema que sigue en constante evolución.





## 2. ¿Por qué surgen y crecen los programas de microcrédito y microfinanzas?

En este apartado se explican brevemente las dificultades que muchas personas encuentran para acceder al sistema financiero, las alternativas de financiación informal existentes y el crecimiento del sector microfinanciero.

Para entender el papel de las microfinanzas en el sector financiero es preciso partir del estudio del sector financiero informal. Al igual que en otros ámbitos de lo económico y social, la realidad formal habitualmente reconocida en el sector financiero viene acompañada de otro ámbito paralelo, que más que ilegal podemos calificar como “fuera de regulación”. El sector financiero informal supone un antecedente de los servicios microfinancieros tal como los entendemos actualmente, y convive con otros programas más estructurados en muchos países.

### 2.1. Barreras, accesibilidad y uso del sistema financiero

En todas las sociedades hay personas que no pueden acceder a los servicios financieros formales. En los países de renta alta se trata de un grupo minoritario y frecuentemente en situación de exclusión social, pero en los países de renta media y baja es una situación habitual para grandes capas de población.

Las barreras que se encuentran para acceder a servicios financieros como un préstamo, una tarjeta de crédito,

o una cuenta corriente son muy diversas según los casos. Entre las más habituales podemos citar:

- **Barreras económicas:** la pequeña escala de las operaciones que esta población podría desarrollar no las hace interesantes para las instituciones financieras. A su vez, los precios o comisiones mínimas pueden hacer poco atractivos los productos financieros para estas personas. La falta de garantías y avales es un factor que hace imposible el crédito en muchos casos.
- **Barreras culturales y sociales:** para gran parte de la población de países empobrecidos, no es sencillo ni habitual relacionarse con las entidades financieras formales. La dificultad es aún mayor si se dan problemas de alfabetización o la necesidad de utilizar lenguas diferentes a la materna. Desde una perspectiva de género, las dificultades son mayores para las mujeres, con menor acceso a las relaciones extra-domésticas y de negocios.
- **Barreras prácticas:** la población rural, aún mayoritaria en muchos casos, puede tener a varias horas de distancia la oficina bancaria más cercana. Cuestiones tan triviales como disponer de una cédula o carnet de identidad, tener títulos de las propiedades inmobiliarias o contratos de trabajo pueden ser una barrera insalvable para muchas personas.

La Tabla 1 nos muestra algunas de estas barreras económicas y prácticas para el acceso en diferentes países:

- Mínimo de apertura de un depósito como porcentaje del PIB per cápita.
- Número de documentos necesarios para la apertura de un depósito.

- Mínimo préstamo de consumo como porcentaje del PIB per cápita.

La información se presenta segregada por grupos de países en función de sus niveles de ingreso, siguiendo la clasificación del Banco Mundial.

<b>Tabla 1: Barreras al acceso por niveles de ingreso (valores medios)</b>			
	Mínimo apertura depósito (%PIB pc)	Nº documentos para apertura depósito	Mínimo préstamo consumo (%PIB pc)
Ingreso alto	0,13	1,71	5,15
Ingreso medio-alto	6,46	2,05	10,01
Ingreso medio-bajo	7,51	1,86	66,94
Ingreso bajo	21,54	3,06	108,46

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2008), a partir de Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria, M.S. (2007b).

Como puede observarse, las barreras son crecientes a medida que el ingreso per cápita disminuye. Especialmente en los países de renta más baja los obstáculos se convierten en insalvables, con mínimos de apertura de depósitos equivalentes al 21% del PIB per cápita, y mínimos a los préstamos de consumo que como media superan al PIB per cápita anual.

El número de documentos necesario para abrir un depósito es también claramente mayor en los países de menor renta, donde más difícil es conseguirlos.

A estos problemas de elevados mínimos para el acceso y de exigencias de documentación, deben añadirse las dificultades de accesibilidad derivadas de una deficiente red de sucursales financieras.

En la Tabla 2 se recogen dos indicadores de accesibilidad por grupos de países:

- Penetración geográfica: medida como el número de sucursales por cada 1.000 km<sup>2</sup>.
- Penetración demográfica: medida como el número de sucursales por cada 100.000 habitantes.

<b>Tabla 2: Accesibilidad geográfica y demográfica por niveles de ingreso (medianas)</b>		
	Pen. Geográfica	Pen. Demográfica
Ingreso alto	46,94	29,86
Ingreso medio-alto	6,27	9,69
Ingreso medio-bajo	3,27	4,70
Ingreso bajo	0,96	1,63

Fuente: elaboración propia con datos de Banco Mundial (2008), a partir de Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria, M.S. (2007a).

La Tabla 2 muestra cómo las posibilidades de acceso disminuyen radicalmente en los países de menor ingreso<sup>1</sup>. El contraste entre menos de una sucursal por cada 1.000 km<sup>2</sup> en los países de menor renta, frente a las más de 46 en los de ingreso alto, da idea de las diferencias de accesibilidad. En el caso de la penetración demográfica, que puede ser un indicador más apropiado al eliminar las peculiaridades geográficas, el salto es también muy importante (de 1,63 sucursales por 100.000 habitantes a más de 29 dependiendo del grupo de renta).

Como consecuencia de estos obstáculos, el acceso de los hogares al sistema financiero se ve seriamente limitado en muchas partes del mundo. Banerjee y Dufflo (2006) incluyen este aspecto en su estudio dirigido a analizar cómo se vive realmente con menos de 1 ó 2 US\$ al día, recogiendo encuestas en 13 países. En relación a los servicios financieros, muestran que el uso efectivo del sistema formal por parte de estas personas es muy reducido. La financiación informal es habitual, pero los costes son elevados (en el caso de Udaipur, India, donde se dispone de datos de los prestamistas, los intereses superan el 3% mensual). El uso de una cuenta de ahorro es aún menor,

siendo inferior al 14% en los países de la muestra, con la única excepción de Costa de Marfil.

Como muestra de esta realidad, y tratando de estudiar qué uso efectivo del sistema financiero se da en diferentes lugares, se han recogido en la Tabla 3 datos de estudios del Banco Mundial. Las variables estudiadas son:

- **Uso efectivo:** mide el porcentaje de población adulta que tiene acceso a una cuenta en una institución financiera, calculándolo a partir de encuestas directas y también mediante inferencia a partir de datos de intermediarios financieros. Los datos son tanto de entidades financieras y reguladoras como de Instituciones Microfinancieras (IMF) cuando han podido recogerse datos. Se dispone de información de 148 países.
- **Nº de préstamos por cada mil habitantes:** se trata de un promedio pero resulta indicativo. Se refiere a entidades reguladas de 44 países.
- **Nº de depósitos por cada mil habitantes:** al igual que en el caso anterior, debe tenerse en cuenta que es un promedio. Se refiere a entidades reguladas de 54 países.

**Tabla 3: Uso efectivo y cuentas per cápita según niveles de ingreso (medias)**

	Uso efectivo (%)	Nº préstamos ‰ habitantes	Nº depósitos ‰ habitantes
Ingreso alto	87,15	449,70	2.012,82
Ingreso medio-alto	49,52	249,43	1.061,97
Ingreso medio-bajo	30,28	74,10	553,10
Ingreso bajo	19,65	21,71	120,71

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial (2008), con base en Honohan (2006) y Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria, M.S. (2007a).

Tal como podía esperarse, los datos reflejan una utilización muy desigual del sistema financiero. El uso efectivo se incrementa al elevarse la renta, con diferencias muy elevadas que pasan de menos del 20%

en los países de menor renta al 87% en el grupo de mayor renta. Las cuentas de depósito y préstamo por cada mil personas nos ofrecen una imagen similar, con importantes diferencias entre grupos de países.

<sup>1</sup> Dada la variabilidad de los datos, se ha tomado el valor de la mediana (frente a la media aritmética) como indicador del valor central de cada grupo.

Los préstamos por cada mil habitantes pasan de prácticamente 450 a 22, en función del grupo de ingreso, y los depósitos de más de 2.000 a 120.

## 2.2. La financiación informal como alternativa

La financiación informal que, de mejor o peor manera, trata de suplir las carencias o ineficiencias del sector financiero formal, es especialmente importante en zonas rurales de Asia o África, y su importancia disminuye a medida que en cada zona se dan procesos de desarrollo y formalización de la economía.

Estas necesidades no son nuevas y se han cubierto tradicionalmente por medios diversos. El estudio económico y social de la ONU (1999) distingue de forma general cinco tipos de instituciones financieras informales, que con algunas variaciones se mantienen de forma genérica:

1. **Familiares y amistades:** normalmente para préstamos de pequeño monto, sin garantía y con condiciones muy flexibles. Hay pocos estudios al respecto y reflejan que existen en todas las economías, teniendo mayor importancia en los hogares pobres. Un caso macroeconómicamente muy relevante es el de las remesas de emigrantes, que en ocasiones son donaciones y en otras devolución de ayudas prestadas para preparar el viaje.
2. **Asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCA):** se dan en todo tipo de países, aunque son más frecuentes en los países en desarrollo. Un grupo de personas con intereses y situación similar aporta periódicamente una cantidad a un fondo que es recibido alternativamente por cada uno de los miembros (por azar, necesidad o negociación). La recepción del fondo supone una oportunidad para el beneficiario, que de esta manera puede afrontar algún desembolso importante. Un caso típico es el de los conductores de rickshaws en Bangladesh, y supone la manera de adquirir el vehículo de trabajo (un triciclo). De esta manera, evitan el alquiler y mejoran de forma significativa su situación e ingresos. El proceso termina cuando todos los miembros del grupo han adquirido el suyo. Debe resaltarse en este caso la unión de

conceptos de ahorro y crédito que supone esta fórmula, ya que esta es una de las claves para la sostenibilidad de estas y otras instituciones. Para Rutherford (2000) el ROSCA es el instrumento financiero intermediario más eficiente y barato para los pobres. Permite emparejar a ahorradores perfectamente con prestatarios, y recompensa a ambos en función de sus necesidades.

3. **Prestamistas:** es una de las formas de financiación informal más extendida en países de renta media y baja. Sus tasas de interés son elevadas y tradicionalmente se han considerado un reflejo de su situación de monopolio. Recientes estudios reflejan, no obstante, que pueden responder en parte a sus elevados costes y riesgos. No suelen aceptar depósitos y sus plazos son cortos. En ocasiones suponen un vínculo con el sistema financiero formal, del que obtienen fondos.
4. **Prestamistas contra garantía mueble:** en este caso existe una garantía (joyas o bienes de cierto valor) que disminuye la incertidumbre sobre el cobro y los costes de transacción, por lo que el tipo de interés suele ser menor que el de los prestamistas tradicionales.
5. **Otras instituciones:** pequeños bancos autóctonos de carácter informal, cuya función es similar a la de los prestamistas pero ofrecen más servicios (depósito, seguro, etc.). Otro caso es el de los préstamos vinculados a un resultado, es el caso de quien adelanta fondos o un servicio esperando que, en época de cosecha, se le entregue parte de la misma en pago.

Actualmente, y conviviendo con los tipos de financiación ya considerados en este estudio, se han desarrollado nuevas formas de intermediación financiera accesibles a amplios segmentos de la población que no acuden al mercado financiero formal. Las microfinanzas, tal como veremos, suponen una posibilidad de proporcionar este servicio de forma más eficiente, superando las limitaciones de la financiación informal y avanzando paulatinamente hacia una regulación apropiada para estos casos. Dentro de este sector pueden incluirse iniciativas muy diversas que, desde un origen informal, superan este marco y avanzan hacia la profesionalización. También encontramos casos de bancos tradicionales que descienden en su escala de trabajo para

captar nuevos clientes entre la población de menos recursos. En el marco de este trabajo consideramos que las iniciativas de microfinanzas se sitúan por tanto un paso por delante de la informalidad, cubriendo necesidades a las que el mercado no había dado respuesta.

En la Tabla 4 se resumen las ventajas que las Instituciones Microfinancieras pueden aunar aprovechando las características de los sectores formal e informal, y que les dan una razón de ser en términos prácticos.

<b>Tabla 4: Ventajas que pueden aprovechar las instituciones microfinancieras</b>	
Del sector informal	Del sector formal
Préstamos sin necesidad de garantías inmuebles.	Confianza y estabilidad institucional.
Cercanía y conocimiento del cliente física y culturalmente.	Tendencia a la eficiencia y profesionalidad en las operaciones.
Procedimientos sencillos y rápidos.	Disponibilidad de fondos.
Adaptación de montos y plazos a clientes de escasos recursos.	Tipos de interés en general más bajos que el sector informal (muy variable según la institución microfinanciera de que se trate).

Fuente: elaboración propia.

Con respecto al sector informal, los servicios microfinancieros pueden lograr tipos de interés significativamente mejores que los de los prestamistas, dar mayor confianza, y aportar servicios adicionales como por ejemplo la capacitación y asistencia técnica.

Con respecto al sector formal, las ventajas de los servicios microfinancieros se encuentran genéricamente en la eliminación de barreras mejorando la accesibilidad, la menor exigencia de garantías, la flexibilidad en las condiciones y los menores costos de transacción (con relación a los equivalentes para estos casos de las instituciones formales). También pueden suponer un puente hacia instituciones formales para quienes no podrían acceder a ellas. Los inconvenientes se refieren a la no aceptación de depósitos en muchos casos, la limitación de recursos y alcance geográfico y las relativamente altas tasas de interés.

Para muchos clientes, una ventaja adicional propia de las microfinanzas, tal como han ido desarrollándose, viene motivada por la clara orientación social y de desarrollo que desde un inicio han tenido muchos de estos programas. Aunque este punto debe matis-

zarse, y existan ejemplos contradictorios, este ha sido un factor positivo frente a la orientación estrictamente económica de muchos financiadores formales e informales.

### 2.3. Crecimiento y relevancia del sector de las microfinanzas

El esfuerzo de las microfinanzas por hacer accesibles los servicios financieros superando los métodos informales más tradicionales (familia, prestamistas...) no es el primero históricamente, pero es de hecho el que ha resultado más exitoso en términos de alcance y número de clientes, desplazando otras posibles vías de mayor implicación pública en este problema al menos a finales del siglo XX y en este inicio del XXI.

Entre los antecedentes a los actuales programas de microfinanzas encontramos bancos de desarrollo y otras entidades con presencia rural impulsadas por los gobiernos, cooperativas y asociaciones de ahorro y crédito que funcionan desde mediados del siglo XIX, entidades con finalidad solidaria en Europa en los siglos XVIII y XIX como los estudia-

dos por Hollis y Sweetman (1998), o los servicios de ahorro postal y las Cajas de Ahorro<sup>2</sup>.

Para entender el desarrollo moderno de las microfinanzas, su impulso y evolución, debemos remontarnos a dos iniciativas pioneras a principios de los 70 que siguen funcionando en la actualidad: Grameen Bank y ACCION.

El caso de Mohamed Yunus y el Grameen es el más conocido, y refleja bien la evolución del sector. M. Yunus era profesor en la universidad en Bangladesh. A partir de su observación e iniciativa, llegó a la conclusión de que muchas personas pobres podrían mejorar su situación tan solo con un pequeño aporte en forma de financiación para capital productivo, que podía ser devuelto dejando un excedente. Un ejemplo recogido por Yunus (1998) es el de una mujer que trabaja fabricando taburetes de bambú artesanalmente. Inicialmente debería comprar el bambú, pero no dispone de fondos. Para desarrollar su actividad, un intermediario le entrega la materia prima a cambio de comprarle a bajo precio el taburete terminado. Al final del día, la mujer tan solo saca un pequeño excedente. Si esta mujer dispusiera de fondos para comprar el bambú y llevar su propio negocio, vendiendo a mejor precio el producto final, podría devolver los fondos con intereses, obtener un excedente mayor, y mejorar su situación. El problema es que esa financiación puede costar con prestamistas hasta un 10% semanal. Después de buscar apoyos en bancos, convencido de la viabilidad de su idea, y de recibir negativas, Yunus decidió comenzar estas iniciativas a pequeña escala con sus propios fondos. El sistema implantado por Yunus incluye, además de aspectos financieros, toda una serie de elementos que están presentes en muchas iniciativas de microfinanzas:

- La proximidad a los clientes: la cercanía física y la empatía son parte importante de esta iniciativa. Las oficinas se desplazan literalmente a las aldeas, y se atiende a personas analfabetas o no habituales al trato comercial. Esta necesaria cercanía ha hecho que muchas ONGD, que habitualmente

trabajan con esta población, hayan incorporado las microfinanzas a sus proyectos y programas.

- La eliminación de las garantías habituales: en este caso ello iba unido a la constitución de grupos solidarios (con responsabilidad grupal) y a todo un sistema de incentivos (por ejemplo, la posibilidad de accesos a mayores montos a medida que se van dando devoluciones correctas).
- La introducción de elementos orientados al refuerzo de la formación, la autoestima y la motivación: la participación en un grupo supone todo un ritual y hay unas normas y procedimientos.
- La preferencia por las mujeres como clientes: la idea de que los reembolsos se harán de forma más responsable, y de que los beneficios repercutirán de forma más directa a toda la familia están detrás de esta preferencia en muchos casos. Es necesario profundizar en el estudio de si esto ha podido suponer un mayor empoderamiento.

Las mínimas tasas de morosidad, y la buena acogida de estos micropréstamos hicieron crecer la iniciativa hasta convertirla en un banco y una referencia a nivel mundial.

El caso de Acción Internacional comienza en Recife (Brasil). Es significativo que estas actividades se inicien de forma casi simultánea (1973-74) en dos lugares tan diferentes como Bangladesh y Brasil. Esta coincidencia parece indicar la confluencia de problemáticas de desarrollo, y la oportunidad del microcrédito como novedad tecnológica para afrontar la financiación del desarrollo a escala microeconómica.

A partir del éxito de estas iniciativas, fueron aumentando las instituciones interesadas en dar pequeños préstamos en forma de microcréditos. Los apoyos por parte de la cooperación internacional a partir de mediados de los 90 (Banco Mundial, Bancos Regionales, NNUU, GTZ, AECI...) han hecho que estos programas hayan acelerado su crecimiento hasta llegar a la situación actual.

<sup>2</sup>En general, en el caso de las Cajas, la finalidad social ha ido limitándose a la obra social, más que al conjunto de su actividad, pero en muchos casos estas instituciones han visto en los microcréditos la posibilidad de volver a sus raíces impulsando estos programas, aunque sea de forma muy residual respecto a su volumen de negocio (es el caso de La Caixa, Caixa Catalunya, BBK, Caixa Galicia, Caja Granada y otras).

**Tabla 5: Instituciones microfinancieras y clientes**

Nº de Instituciones microfinancieras que informaron en 2008	861
Nº total de clientes (a 31/12/07)	154.825.825
Nº total de clientes más pobres (a 31/12/07)	106.584.679
Nº total de clientes mujeres más pobres (a 31/12/07)	88.726.893
Nº total de miembros de familia más pobres beneficiados (a 31/12/07)	533.000.000

Fuente: Campaña Mundial de la Cumbre del Microcrédito (2009).

Los datos más recientes de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito nos hablan ya de 155 millones de clientes de Instituciones Microfinancieras en todo el mundo<sup>3</sup>, lo que da idea de la importancia de este instrumento, su espectacular crecimiento, y los cambios que puede producir (ver Tabla 5). De estos clientes, casi 107 millones se incluyen dentro del grupo de clientes más pobres, que para la Cumbre de microcrédito son los que se encuentran en la mitad más baja de la línea de pobreza de su país, o quienes perciben menos de 1 US\$ (PPA) al iniciar un programa.

Si consideramos que estos clientes se enmarcan en unidades familiares más amplias, concluiremos que el efecto de estos programas debe sentirse ya para

cientos de millones de personas en el mundo, representando unos de los instrumentos más importantes que los programas de desarrollo tienen en la actualidad. Aunque no todas las instituciones microfinancieras se encuentran aquí representadas, sí lo están las más relevantes, y representan la mayor parte de los clientes más pobres atendidos en total. Desde 1997, son 3.552 instituciones las que han aportado sus datos.

<sup>3</sup> Datos de su último informe, Daley-Harris (2009). Esta campaña surgió en el año 1997, con el objetivo de promover las mejores prácticas, y llegar a 100 millones de las familias más pobres en el mundo. Reúne a agentes de microcrédito, partidarios, instituciones, donantes, ONG, etc.





### 3. ¿A qué nos referimos al hablar de microfinanzas?

Dentro de lo que actualmente se entiende como sector microfinanciero se enmarcan realidades muy diferentes, que van desde la concesión de un crédito por parte de una ONG no especializada, en el marco de un proyecto de desarrollo más amplio, hasta el crédito a una microempresa con varias personas empleadas, concedido por una entidad bancaria regulada. Las diferencias en cuanto a montos, objetivos, funcionamiento, público destinatario, etc. hacen difícil estudiar el impacto de estos programas sin hacer una clasificación previa, que cada vez es más reclamada por el propio sector.

En este apartado se recoge la variedad de programas de microfinanzas desde diferentes puntos de vista: los diferentes tipos de instituciones microfinancieras, las diferencias geográficas, y las distintas metodologías de trabajo en relación al crédito.

#### 3.1. Características de los diferentes tipos de instituciones de microfinanzas

M. Yunus propone una clasificación por categorías del microcrédito, pidiendo a la Campaña de la Cumbre del Microcrédito y a otros organismos que empiecen a clasificar las actividades de microfinanzas, para poder medir así su alcance e impacto. Su tipología incluye:

- a. Microcrédito tradicional informal: prestamistas, casas de empeño, préstamos de amigos y parientes, crédito al consumo en el mercado informal, etc.

- b. Microcrédito basado en los grupos informales tradicionales: ROSCA, tontine, etc.
- c. Microcrédito con base en actividades a través de bancos convencionales o especializados: crédito agrícola, ganadero, pesquero, para artesanías...
- d. Crédito rural concedido por bancos especializados.
- e. Microcrédito cooperativo: cooperativas de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, cajas de ahorro...
- f. Microcrédito de consumo.
- g. Microcrédito basado en colaboraciones entre bancos y ONG.
- h. Grameen-credit: microcrédito tipo Grameen.
- i. Otros tipos de microcrédito de otras ONG.
- j. Otros tipos de microcrédito sin garantía de organizaciones diferentes a ONG.

Fuente: Grameen Bank (2008).

Esta clasificación es útil para visualizar las variedades de créditos ofrecidos, y resultaría muy interesante disponer de esta información segregada. Sin embargo, en la práctica es más habitual una clasificación de tipo institucional, que también incluirá referencias a otros servicios financieros además del crédito.

En esta línea de clasificación se encuentra la propuesta por Ledgerwood (1999), que separa las institu-

ciones microfinancieras en función de su grado de formalización:

- **Instituciones formales:** bancos de desarrollo públicos, bancos de desarrollo privados, cajas de ahorro y cajas postales, bancos comerciales, intermediarios financieros no bancarios.
- **Instituciones semiformales:** cooperativas de crédito, cooperativas de propósito múltiple, ONG, ciertos grupos de autoayuda.
- **Instituciones informales:** Prestamistas individuales, comerciantes, la mayoría de grupos de autoayuda, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCA, etc.), familiares y amigos.

Esta clasificación nos hace ver la amplia gama de instituciones que prestan servicios microfinancieros, y puede servir de guía para clasificarlas en tres grupos.

De forma más específica para América Latina y el Caribe, y con una visión de microempresa, Taborga y Lucano (1998) distinguen 4 tipos de instituciones:

- **Instituciones financieras convencionales:** establecimientos financieros que entran en el mercado de la microempresa sin abandonar otras actividades que suponen su actividad principal en otros segmentos de mercado.
- **Instituciones financieras especializadas:** instituciones reguladas que se crean para atender a las PYME, donde concentran su actividad.
- **ONG crediticias:** instituciones que, manteniendo su base jurídica de asociación sin fines de lucro o de fundación se dedican, única o principalmente, al financiamiento de la microempresa. Eventualmente realizan actividades de capacitación y asesoría técnica.
- **ONG generalistas:** además de préstamos, proveen una amplia gama de servicios de desarrollo empresarial y de apoyo social.

Esta clasificación, más enfocada al contexto de la microempresa, nos aporta la diferenciación entre ins-

tituciones especializadas y generalistas, aspecto relevante en el sector. En su trabajo las estudian en función de varios criterios (estrategia institucional, forma jurídica, tipo de cliente, instrumentos crediticios y de captación de recursos) y detallan las fortalezas y debilidades en cada caso.

Más recientemente, el Microfinance Information Exchange (Mix)<sup>4</sup>, establece 5 categorías para clasificar las instituciones que analiza:

- **Bancos:** Intermediario financiero regulado por un supervisor bancario estatal. Puede dar uno o varios servicios financieros entre los que se incluyen depósitos, préstamos, servicios de pago y transferencias.
- **Bancos rurales:** instituciones bancarias orientadas a clientes que viven y trabajan en áreas no urbanas, y que en general desarrollan actividades relacionadas con la agricultura.
- **Cooperativas de crédito:** intermediario sin ánimo de lucro con base en sus miembros. Puede ofrecer una amplia gama de servicios financieros incluyendo depósito y préstamo para sus participantes. Aunque no esté regulado por una agencia supervisora estatal, puede estar bajo la supervisión de un consejo regional o nacional de cooperativas.
- **Institución financiera no bancaria (IFNB):** instituciones que ofrecen servicios similares a los de los bancos, pero están clasificadas en otra categoría. La diferencia en la licencia puede deberse a menores requerimientos de capital, limitaciones a la oferta de servicios financieros, o a la supervisión por parte de una agencia estatal diferente. En algunos países corresponde a una categoría especial creada para las instituciones microfinancieras. Suele tratarse de instituciones que proceden de una ONGD y se han sometido a regulación al crecer de escala y profesionalizarse.
- **ONG:** organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, sin incluir habitual-

<sup>4</sup>Mix, creado en 2002 como entidad no lucrativa, trata de mejorar y recopilar la información referente a las instituciones de microfinanzas especialmente en aspectos cuantitativos y financieros, poniendo la información a disposición de donantes, inversores e interesados a través de su portal ([www.mixmarket.org](http://www.mixmarket.org)).

mente los depósitos. Estas instituciones no están por lo general reguladas por una agencia supervisora bancaria.

Fuente: glosario de Microfinance Information Exchange (2008).

Esta última clasificación nos permite recoger información desglosada a partir del portal de Mix-market, por lo que la seguiremos para observar algunas diferencias que ilustran la variedad de situaciones entre las diferentes iniciativas de microfinanzas.

### 3.2. Diferencias en función del tipo de institución microfinanciera

Diferencias de tamaño entre las instituciones microfinancieras

En lo que se refiere a los activos totales, se aprecia especialmente un gran salto entre los bancos y el resto de entidades. Entre las demás, las Instituciones Financieras No Bancarias (IFNB) son las de mayor tamaño (ver Tabla 6).

<b>Tabla 6: Activos totales según el tipo de institución</b>		
	Nº elementos muestra	Activos totales (mediana)US\$ 2007
Bancos	65	156.868.709
Bancos rurales	71	5.293.614
Cooperativas	123	4.602.738
IFNB	284	10.398.254
ONG	346	4.124.059

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

Las grandes variaciones entre valores máximos mínimos, y especialmente algunos valores extremos, han hecho que tomemos como referencia la mediana. En este caso, por ejemplo, el valor de 10.398.254 US\$ de mediana de las IFNB las divide en dos grupos, indicando que la mitad de estas entidades tiene un valor menor de activos totales, y el resto un valor mayor.

Diferencias en cuanto a los indicadores financieros

En primer lugar hay que destacar la gran dispersión de los valores estudiados. Incluso para un mismo

tipo de instituciones, los valores de las variables son muy diferentes, dificultando llegar a conclusiones globales, y resaltando la importancia del contexto, la gestión y la diversidad del propio sector, que hace necesario ser preciso en las definiciones para poder obtener resultados. Para acercarnos al desempeño financiero, hemos seleccionado variables relativas a la rentabilidad sobre activos totales (ROA), el margen de beneficio (en porcentaje), y los valores de autosuficiencia operativa y financiera<sup>5</sup>.

<sup>5</sup> Aunque hay diferentes matices según los casos, la autosuficiencia operativa se refiere al porcentaje de gastos operativos cubiertos, y la financiera al porcentaje de gastos cubierto si incluimos también todos los costes financieros del capital.

**Tabla 7: Indicadores de desempeño financiero según el tipo de institución (mediana)**

	Número de elementos muestra	ROA	Margen de beneficio (%)	Autosuficiencia operativa (%)	Autosuficiencia financiera (%)
Bancos	65	0,8%	12,10	115	108
Bancos rurales	71	0,5%	18,80	122	108
Cooperativas	123	0,4%	7,46	109	102
IFNB	284	0,8%	15,25	116	107
ONG	346	0,7%	11,08	112	104

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

En primer lugar se observa que todos los valores son positivos y, en el caso de la autosuficiencia, mayores de 100. Tal como los profesionales del sector defienden hace tiempo, los datos refuerzan que es perfectamente viable desarrollar esta actividad de forma rentable, y los datos de la mayoría de entidades de la muestra refuerzan esta idea. Debe señalarse que la muestra tiene un sesgo, en el sentido de recoger tan sólo las instituciones que envían información al portal. Esto supone un cierto grado de madurez de la institución, que además tiene interés en publicitar su situación ante posibles inversores. Aunque hay instituciones de todo tipo, muchas pequeñas iniciativas quedarán fuera de la muestra por desconocer incluso la existencia de esta herramienta. De cualquier modo, la amplitud de la muestra, y sus resultados, dejan poco margen para la duda al menos en lo referido a la posibilidad de hacer viables estas iniciativas.

En cuanto a los valores, las diferencias no son extremas pero, aparentemente, las ONG y cooperativas obtienen rendimientos algo menores.

Diferencias en los indicadores de alcance a personas más pobres

Una vez reconocida la capacidad de cientos de instituciones de forma jurídica, objetivos y tamaños muy variados para ser sostenibles y rentables, la cuestión es ver qué ocurre con la finalidad social de estas entidades. Para ello, y aunque el MIX recoge un apartado con variables de alcance, la información disponi-

ble es mucho menor que en el caso de las variables financieras.

Un primer indicador podría ser el número de clientes (prestatarios y depositantes). Aunque esto nos da una idea de la dimensión de la iniciativa, resulta poco relevante en los términos de utilidad social añadida que se quieren estudiar. Es evidente que instituciones como los bancos llegan a un número mucho mayor de personas, pero en este punto estamos tratando de ver a qué tipo de población y en qué condiciones llegan estos programas, y si hay diferencias entre ellos.

El dato de proporción de clientes en situación de pobreza podría ser un buen indicador para comenzar, pero apenas una de cada 20 entidades lo aporta en el Mix. Otro indicador interesante y más fácilmente medible es el de la proporción de préstamos menores a 300 US\$, pero tampoco es disponible para la mayoría de las instituciones.

El tamaño de los préstamos y depósitos (en promedio) se ha utilizado en ocasiones como una aproximación al compromiso con las personas de menores ingresos, entendiendo que montos menores facilitan el acceso a estos productos a personas en situación de pobreza. Los datos por tipo de entidad (Tabla 8) reflejan tres niveles: bancos y cooperativas con los montos más altos, bancos rurales e IFNB con montos significativamente menores, y por último ONG, con montos notablemente inferiores. Una vez más, y a pesar de la gran variabilidad también dentro de cada grupo, el

análisis nos muestra la necesidad de profundizar para entender los efectos de las microfinanzas, que evidentemente se dirigen a diferentes públicos según los casos. La mitad superior de las cooperativas y bancos de la muestra tienen unos préstamos por persona que

claramente superan los 1.400 US\$, lo que nos aleja bastante de la imagen todavía muy general del microcrédito a personas pobres y en montos muy reducidos. Tal como vemos, este tipo de microcréditos convive con realidades muy diferentes.

**Tabla 8: Préstamos y depósitos por persona en US \$ 2007 según tipo de entidades (mediana)**

	Préstamo promedio por persona	Depósito promedio por persona
Bancos	1.699	819
Bancos rurales	574	212
Cooperativas	1.441	472
IFNB	580	213
ONG	242	26

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

La proporción de mujeres prestatarias es otra variable que en muchas ocasiones se utiliza para tratar de medir el grado de compromiso social de un programa de microfinanzas. El esfuerzo por llegar a población en situación de desigualdad y con mayores nece-

sidades llevaría así a dirigirse de forma preferente a las mujeres como parte de la misión de estas entidades. Los resultados obtenidos al desagregar por tipos de entidades se muestran en la siguiente tabla.

**Tabla 9: Porcentaje de mujeres entre las personas prestatarias de la entidad**

	Número de elementos muestra	Porcentaje de mujeres (mediana)
Bancos	65	50,6%
Bancos rurales	71	60,1%
Cooperativas	123	51,4%
IFNB	284	57,8%
ONG	346	82,5%
<b>TOTALES</b>	<b>889</b>	<b>65,3%</b>

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

Con las limitaciones que tiene esta variable, los datos nos aportan al menos algo de información sobre el perfil de las y los clientes de estas instituciones. En el caso de los bancos y cooperativas, el porcentaje sube muy ligeramente por encima de la mitad, en las IFNB y bancos rurales la proporción es algo mayor, y en el caso de las ONG las mujeres representan más del 80% de las prestatarias. Estos datos indican que hay claramente diferentes orientaciones entre lo que genéricamente entendemos como microfinanzas. Por otro lado queda claro que, a diferencia de lo que en muchas ocasiones se piensa, estas actividades no se dirigen de forma tan clara a las mujeres en todos los casos.

Para concluir, tal como se ha indicado anteriormente, hay que recordar que los datos son muy variables, y en la muestra es posible encontrar entre los bancos al Grameen, por ejemplo, con buenos indicadores de alcance, y entre las ONG entidades con préstamos medios de monto inusualmente elevado. Un estudio más detallado en función de aspectos como las metodologías utilizadas, mayor información sobre las va-

riables de alcance, o una distinción del tipo de la propuesta por Yunus podrían ayudar en este sentido.

### 3.3. Diferencias en función de la zona geográfica

Otra variable clave para entender las diferencias nos la da la gran variedad en cuanto al trabajo realizado en diferentes lugares. Aunque las microfinanzas se han desarrollado en todo tipo de países, los modelos son muy diferentes. En los países de renta alta básicamente se trata de solucionar problemas de exclusión y los montos son más elevados (superan los 2.000 US\$ en promedio en más de la mitad de los casos recogidos en el Mix). En el resto de países, y aunque las iniciativas tengan unos puntos en común, el problema de base es diferente, ya que se trata de resolver problemas de acceso al sistema financiero que afectan a una mayoría de la población.

La Tabla 10 nos muestra las importantes diferencias entre algunas variables clave de instituciones microfinancieras africanas, asiáticas y latinoamericanas.

Región	Número de elementos muestra	Préstamo promedio por persona (US\$ 2007)	Margen de beneficio (%)2007	Número de prestatarios/as por institución	Porcentaje de mujeres prestatarias
Este y Sur de Asia	244	165	2,6	18,117	97,7
América Latina y Caribe	283	743	8,1	11.682	63,1
África Subsahariana	159	317	-5,0	9.800	60,0

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

En primer lugar es destacable la gran diferencia en los montos prestados por persona, que pasan de 165 US\$ en Asia a 743 en América Latina.

Los márgenes de beneficio son también muy diferentes, siendo mayores en América Latina, algo menores pero positivos en Asia (en ambos casos se logra la autosuficiencia financiera) y negativos en África.

Llama la atención el mayor número en términos de número de prestatarios de las instituciones del Sur de

Asia frente al resto. El porcentaje de mujeres prestatarias es claramente mayor en Asia, donde los montos prestados y depositados son menores. Aunque hay pocos datos en relación a la proporción de préstamos menores de 300 US\$, también es el Sur de Asia la región que destaca por este aspecto.

Las significativas diferencias en función de la zona nos permiten distinguir al menos dos modelos muy diferentes de microfinanzas: el latinoamericano y el del Sur de Asia (especialmente India, Pakistan y Bangladesh).

En primer lugar, las instituciones asiáticas se caracterizan por tener un número de clientes mucho mayor. Aunque hay algunas grandes instituciones en Latinoamérica (Compartamos o Financiera independencia en México, o BCSC en Colombia, que superan los 700.000 prestamistas), el número de clientes es claramente mayor en Asia, con instituciones como el Grameen, BRAC o ASA en Bangladesh (más de 5 millones en cada caso), o SKS y Spandana en India (ambas por encima del millón de prestatarios/as). Además, en el caso asiático se trabaja mayoritariamente con mujeres, y con unos montos que son, en el caso de los préstamos, 4,5 veces menores que el importe latinoamericano (el salto es aún mayor en el caso de los depósitos).

Mientras en el caso asiático los préstamos parecen seguir el patrón inicialmente supuesto de pequeños préstamos para personas en situación de pobreza extrema, en Latinoamérica las prácticas dominantes responden a un apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa. En cuanto a los objetivos, aparentemente en Asia del Sur se persigue la lucha contra la pobreza trabajando desde la misma base, mientras la sostenibilidad financiera prima en Latinoamérica, donde se trabaja con personas excluidas del sistema financiero, pero situadas algo más arriba de la pobreza extrema en la pirámide de ingreso. Dados los montos medios con los que se trabaja en cada caso, los públicos serán muy diferentes, y previsiblemente los impactos también. Sin embargo, está pendiente desarrollar mejor los estudios de impacto para comprobar los efectos de uno y otro modelo.

Las diferencias de ingreso per cápita, de población en situación de pobreza, de distribución rural y urbana, así como de tipos de actividad y estructura económica, están detrás de la diferente forma de trabajo en cada zona.

### 3.4. Diferencias en función de la metodología utilizada

Cuando los microcréditos comenzaron a hacerse más conocidos, la metodología grupal para corresponsabilizar a varias personas de la devolución de los préstamos se presentó como una de las bases de su éxito.

Con el paso del tiempo, los clientes han ido reclamando otras fórmulas, y las instituciones microfinancieras se han ido adaptando a las nuevas demandas. La mayor garantía que ofrece la responsabilidad grupal se ha ido transformando en otro tipo de medidas como los créditos escalonados, que incentivan la devolución, la obligación de mantener depósitos u otras medidas de seguimiento y estudio que resultan más apropiadas.

Lacalle (2007) explica el funcionamiento y características de las principales metodologías existentes en la actualidad. Los modelos principales son:

- Préstamos individuales: se incluyen también los concedidos por las cooperativas de ahorro y crédito, que en ocasiones requieren depósitos previos.
- Grupos solidarios: creados según el modelo original de Grameen Bank, agrupan a entre 5 y 8 personas, que reciben capacitación y asistencia. Tras una revisión de las solicitudes, se conceden cantidades a cada persona en función de sus necesidades, pero la responsabilidad es mutua y la coordinadora del grupo se encarga de recaudar los pagos periódicamente. En algunos casos se ha comenzado a recoger también depósitos de forma análoga.
- Bancos comunales (Village banking): basados en la metodología de John Hatch, fundador de FINCA internacional. Agrupan a entre 30 y 50 personas. Tras una capacitación inicial se transfiere un capital que comienza a prestarse para actividades generadoras de ingreso. La garantía es mutua porque los propios miembros presionan para que las devoluciones se realicen y el banco funcione. Los primeros préstamos son reducidos, y las devoluciones y los ahorros depositados permiten acceder progresivamente a mayores montos.

La metodología utilizada en cada caso, marca también diferencias en cuanto al tipo de actividad microfinanciera desarrollada, y sus previsibles impactos. En la Tabla 11 se recogen algunos datos globales de instituciones que aplican metodologías individuales, grupales, mixtas, o de bancos comunales.

En primer lugar se observa el predominio de las instituciones con metodología individual, o mixta individual/grupal. Dentro de la muestra, tan solo

79 trabajan exclusivamente los grupos solidarios y 94 los bancos comunales.

**Tabla 11: Indicadores según la metodología (mediana)**

Metodología	Nº	Préstamo promedio por persona (US\$ 2007)	Margen de beneficio (%) 2007	Número de prestatarios/as por institución	Porcentaje de mujeres prestatarias
Individual	277	1.444	7,2	5.848	49,5
Individual/Grupo solidario	440	423	3,8	11.111	67,4
Grupo solidario	79	132	-2,3	15.524	99
Banco comunal	94	186	4,6	17.694	93,9

Fuente: Mix, Benchmarks (2007).

Las instituciones con metodología individual son las que tienen préstamos promedio mayores. En la mitad de los casos superan los 1.444 US\$, aunque debe tenerse en cuenta que aquí están incluidas todas las zonas geográficas, y que los préstamos en países de renta alta son mayores. Los bancos comunales, y especialmente las instituciones que trabajan con grupos solidarios, tienen préstamos promedio menores de 200US\$, que nos aproximan a la idea habitual del trabajo con microcréditos.

Los márgenes de beneficio muestran también valores mayores en el caso de los individuales, aunque los bancos comunales muestran la posibilidad de ser rentable con esta metodología. Los grupos solidarios dan en la mayoría de los casos entidades deficitarias.

En cuanto al número de prestatarios, las metodologías de grupo solidario y banco comunal cuentan con más personas en promedio. La proporción de mujeres es cercana al 100% con estas metodologías, mientras no llega al 50% en los individuales.

En definitiva, la metodología individual parece centrarse en general en menos personas y montos más elevados, logrando mejores márgenes de beneficio. Las metodologías de grupos solidarios y bancos comunales trabajan con un mayor número de personas, principalmente mujeres, pero con montos claramente menores por persona, y márgenes más reducidos. En el caso de instituciones que trabajan con metodologías grupales e individuales, los resultados son intermedios.



## 4. ¿Cuáles son los debates y enfoques actuales en relación a las microfinanzas?

Tal como se ha visto, las microfinanzas tienen ya una trayectoria y un cierto grado de madurez, y por otro lado recogen realidades y actuaciones muy diferentes, que requieren un estudio detallado para profundizar en sus efectos e impacto. Desde hace algunos años, se discuten algunos temas que están entre las claves de estos programas, y que se resumen en este apartado.

### 4.1. Del microcrédito a las microfinanzas: la inserción de las microfinanzas en el sistema financiero

A pesar de la popularización del término “microcrédito”, y de su masiva utilización todavía hoy en día para englobar a este sector, resulta más exacto y procedente referirnos a las “microfinanzas” al estudiarlo.

Técnicamente, los microcréditos son en su versión más habitual micropréstamos (el préstamo, a diferencia del crédito, se concede por un monto del que se dispone en la totalidad desde un inicio, con unas cuotas de devolución prefijadas). Los microcréditos son la cara más visible de este trabajo, pero este tér-

mino representa tan solo como prestatario al cliente, e invisibiliza las posibilidades de ahorro, medios de pago, seguros y otros servicios que las microfinanzas ofrecen.

La definición más utilizada es la de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito: “Programas que proporcionan crédito para auto-empleo y otros servicios financieros y empresariales (incluyendo ahorro y asistencia técnica) a personas muy pobres” (Daley-Harris, 2007). La propia definición plantea la superación del concepto de préstamo o crédito para auto-empleo, para considerar también otros servicios, entre los que se citan expresamente el ahorro y la asistencia técnica<sup>6</sup>.

Rutherford (2000) plantea la necesidad de una comprensión más profunda de los servicios financieros que precisan las personas más pobres, como paso previo para mejorar los servicios ofrecidos. El problema fundamental que observa es que estas personas necesitan con cierta frecuencia sumas relativamente elevadas, por tres tipos de motivos:

---

<sup>6</sup>Lacalle (2008) recoge la definición surgida de la primera Cumbre en 1997: “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”. La diferencia entre ambas definiciones muestra la adecuación de la perspectiva en el sector.

- Los relacionados con el propio ciclo vital (nacimiento, educación, cambios de domicilio...).
- Emergencias: pueden darse por motivos personales o externos (guerra, catástrofes...).
- Oportunidades: inversión en un nuevo negocio o activo, compra de bienes costosos...

Siguiendo su argumentación, está fuera de duda que las personas pobres ahorran, con mínimas excepciones en casos extremos. Esto se observa por la respuesta que efectivamente dan a las necesidades citadas, por los pequeños préstamos en dinero o especie que se intercambian en cualquier lugar, o por la demanda de servicios de depósito informales. La cuestión es por tanto ofrecer un servicio que permita compensar en el tiempo los pequeños ahorros que se van logrando con las sumas elevadas que periódicamente se necesitan. Desde esta perspectiva, no se trata tanto de centrarse en ahorros o préstamos, sino de dar un servicio que según los casos se adapte a esta necesidad. Ello requiere productos que permitan ahorrar en cantidades muy pequeñas, y disponer de cantidades más grandes cuando sea necesario (a través de préstamo, si la necesidad se da antes, o de la recuperación de los depósitos, si es después, o de servicios de seguro...). Los servicios deben ser sencillos, rápidos y cercanos, con instituciones efectivas y orientadas a servir a esta población, y en un marco adecuado para promotores y proveedores de este tipo de servicios.

La cuestión del ahorro ha sido especialmente desarrollada en los últimos años en la literatura sobre microfinanzas. Después del crédito, los microdepósitos son el segundo instrumento financiero más desarrollado, y tienen aún un importante potencial de crecimiento.

Gulli (1999) recoge las opiniones y estudios sobre la importancia de servicios como el ahorro o el seguro. Por un lado observa que hay una demanda real de servicios de depósitos, incluso entre los más pobres, siempre que la disponibilidad y condiciones (mínimo de apertura por ejemplo) sean adecuadas.

Destaca que una oferta de servicios diversos y apropiados es lo más oportuno, aunque se den problemas, por ejemplo para la captación de fondos en casos como el de las ONGD.

Por su parte Lacalle (2008) considera imprescindible los servicios de ahorro. Frente a algunos esquemas de ahorro forzoso para acceder a otros servicios, la autora considera que estos servicios deben cumplir las condiciones de ser voluntarios, ofrecer seguridad y ser inmediatamente disponibles para poder atender las emergencias u oportunidades.

Wisniwski (1999) nos acerca, desde la perspectiva del trabajo de GTZ y el CGAP, las ventajas e inconvenientes comparativas de los diferentes tipos de financiación de que disponen las instituciones microfinancieras. Los microdepósitos son una fuente con costes financieros relativamente bajos, que pueden generar sinergias con las cuentas de crédito, impulsar mejoras en la gestión y gobernanza, y proporcionar estabilidad cubriendo una demanda sentida por la clientela. Entre los inconvenientes estarían los costes administrativos relativamente elevados frente a otras alternativas y los costes que puedan derivarse de la regulación necesaria o de los mayores controles internos.

Según algunas opiniones, es necesario ir más allá, y colocar al ahorro en el centro del debate de las microfinanzas, por delante del crédito. En esta línea parece apuntar el informe de Banco Mundial (2008) cuando desde su introducción plantea la necesidad de ser realistas en las políticas, lo que implica que promover la universalidad del acceso a ahorro o medios de pago sea correcto, pero no que cualquiera deba recibir un crédito<sup>7</sup>.

Resumiendo las principales aportaciones a este debate, podemos concluir que la importancia del ahorro es clave por varios motivos:

- La propia sostenibilidad de las instituciones: la captación de ahorro es una manera natural y normalmente barata de captar fondos para

<sup>7</sup> "Access to formal payment and savings services can approach universality as economies develop. However, not everyone will -or should- qualify for credit" (BM, 2008:14).

intermediar. Las subvenciones o fondos prestados externamente pueden ser útiles para facilitar el acceso en un inicio, pero la generalidad del sector va dando pasos desde hace tiempo para captar fondos localmente y evitar dependencias crónicas.

- La demanda de este servicio: aunque pueda parecer paradójico, incluso las poblaciones más pobres tienen la posibilidad y el deseo de hacer pequeños ahorros. Estos ahorros se han materializado de forma tradicional en activos más o menos líquidos (por ejemplo animales) que eran utilizados en caso de necesidad por imprevistos, eventos familiares, etc. Es evidente que en muchas ocasiones un depósito resultaría más oportuno para esos fines, dada la posibilidad de fraccionarlo y su mayor disponibilidad. El éxito de fórmulas como las asociaciones rotatorias de ahorro y crédito en lugares muy diferentes y en situación de pobreza también indican que esta demanda existe. En ocasiones se llega a

pagar comisiones elevadas para poder tener cuentas de depósitos.

- La disminución de vulnerabilidad: en términos de lucha contra la pobreza, la disposición de mecanismos de ahorro puede ser un elemento fundamental, tan importante como el crédito para mejorar la situación de las personas y su capacidad de respuesta.
- El impulso endógeno a los sistemas financieros locales: si creemos que el desarrollo de sistemas locales apropiados contribuye al desarrollo económico y social, o que al menos puede hacerlo con determinadas condiciones, es necesario que el sistema financiero recoja el ahorro internamente para ser efectivo.

En la Tabla 12 se ha recogido información sobre el número de personas que reciben crédito o depositan ahorro, segregándolo en función del tipo de institución.

**Tabla 12: Préstamos y depósitos por tipos de institución**

	Número de elementos muestra	Número prestatarios/as (mediana)	Número depositantes voluntarios/as (mediana)
Bancos	65	49.864	56.810
Bancos rurales	71	2.111	11.294
Cooperativas	123	4.289	5.856
IFNB	284	13.286	0
ONG	346	11.790	0

Fuente: elaboración propia a partir de datos de Banco Mundial (2008), con base en Honohan (2006) y Beck, Demirgüç-Kunt y Martínez Peria, M.S. (2007a).

Como observación de partida, es necesario hacer referencia de nuevo a las grandes diferencias entre entidades dentro de cada grupo. En todo caso, y con esas limitaciones, los datos nos dan una primera aproximación a la realidad de los servicios de microahorro.

En primer lugar vemos que el número de personas que ahorran es mayor que el de las que reciben crédito en tres tipos de entidades (Bancos, Bancos rura-

les y cooperativas de ahorro y crédito). En los restantes tipos (IFNB y ONG) la situación es justamente la contraria, y el servicio de crédito predomina. En estos dos últimos casos, además, la mediana tiene un valor nulo, indicando que la mitad de las entidades no tiene ahorradores/as<sup>8</sup>.

En segundo lugar, es importante comparar la provisión de este tipo de servicios con la realidad del

<sup>8</sup>Esto no impide que haya algunas ONG con gran número de ahorradores. Es el caso de ASA, con más de 6.600.000.

sistema financiero formal (ver Tabla 3). Salvando los problemas de comparabilidad de los datos (unos se refieren a número de cuentas, y otros a número de personas) se aprecia que, incluso en el tipo de entidades microfinancieras con mayor dedicación al ahorro, la proporción de ahorradores sobre prestatarios no llega a ser comparable a la del sistema formal, donde las cuentas de ahorro suponen entre 4 y 8 veces la cantidad de cuentas de crédito.

En resumen, la captación de ahorro va tomando importancia en el sector microfinanciero, y así lo reflejan las cifras. Sin embargo, vemos que existen aún importantes limitaciones, especialmente entre las organizaciones que por definición están dando prioridad a los objetivos de lucha contra la pobreza.

Dada la demanda de servicios de ahorro, y las ventajas que puede suponer para las entidades microfinancieras disponer de esta financiación, es necesario explicar por qué estos servicios no se han desarrollado más. Armendariz y Morduch (2005) sitúan los montos mínimos exigidos para abrir los depósitos, y la lejanía física de las sucursales, como obstáculos principales para los depositantes.

Entre los motivos de este insuficiente desarrollo del ahorro como instrumento microfinanciero se encuentran:

- La regulación: es el principal problema para muchas instituciones. La propia forma jurídica de muchas instituciones microfinancieras, y el marco regulador en cada caso, hacen que sea legalmente muy difícil captar fondos para muchas entidades que no se han regulado. Esta es una queja reiterada en el sector por parte de pequeñas organizaciones que se ven obligadas a complicados procesos o a cambios de forma jurídica (por ejemplo a cooperativas, que suelen tener regulaciones que facilitan el ahorro a sus miembros). En este aspecto es necesario encontrar un equilibrio ya que, al recibir depósitos, la entidad tiene una responsabilidad ante el público, y es razonable que para dar seguridad a los ahorradores la entidad deba ser controlada. La cuestión actualmente es ver cuál es el punto de equilibrio adecuado y la regulación que permita desarrollar el sector y el micro-ahorro sin descuidar la seguridad de los depositantes ni obli-

gar a trámites inviables a las Instituciones Microfinancieras.

- El desconocimiento de esta demanda: aunque cada vez sea menos habitual, para muchas ONG el crédito sigue siendo el único instrumento que se contempla, especialmente entre las que no se han especializado en finanzas y trabajan en diferentes sectores. Todavía hay opiniones escépticas sobre la posibilidad de ahorrar en situación de pobreza.
- La dificultad de obtener rendimientos con cuentas muy pequeñas. A pesar de ello, ejemplos como el de Bank Rakyat Indonesia nos muestran que con una metodología apropiada es posible trabajar este tipo de cuentas.
- Los aportes de fondos externos: en algunos casos, la disponibilidad de estos fondos en buenas condiciones ha hecho que para algunas instituciones resulte más sencillo trabajar esta vía de financiación. Esta situación está cambiando, y se observa el paso paulatino de fondos no reembolsables a fondos en condiciones preferentes pero reembolsables, por lo que las entidades microfinancieras van tomando conciencia de la importancia de captar ahorro localmente.

Además del ahorro, se están desarrollando en muchos casos otros servicios que facilitan el tratamiento a pequeña escala de seguros, remesas, medios de pago, banca a distancia, etc. Superando el enfoque del crédito, se asume paulatinamente la necesidad de estudiar el sector en términos de provisión de servicios financieros diversos y adaptados.

#### 4.2. Los diferentes enfoques en la práctica de las microfinanzas

Dado que las entidades microfinancieras tienen un doble objetivo social y financiero, hay diferentes formas de acercarse a estos programas, en función de la preferencia por uno u otro aspecto.

Se pueden distinguir en la teoría y la práctica dos posicionamientos principales que, desde diferentes aproximaciones, contraponen la fortaleza institucional y la sostenibilidad de la iniciativa frente a la priorización de la lucha contra la pobreza.

En el caso de Van Maanen (Oikocredit, 2004) estas dos visiones se citan como “sound business” y “development instrument”. Rhyne (ACCION, 1998) habla de “sustainability camp” y “poverty camp”. Gutiérrez Nieto (2006), siguiendo la clasificación de Marguerite Robinson, los nombra como enfoque de sistema financiero y enfoque de lucha contra la pobreza (poverty lending approach). Siguiendo esta última terminología, podemos resumir así estos dos enfoques:

#### Enfoque de lucha contra la pobreza

Es el más conocido, y se deriva del modelo del Grameen Bank. Actualmente, la Campaña de la Cumbre Mundial del Microcrédito es el principal representante de esta visión de las microfinanzas.

Según esta tendencia las microfinanzas (que en este caso tienen como protagonista al microcrédito) son básicamente un medio de lucha contra la pobreza. Al igual que ocurre con otras actividades de este tipo, los microcréditos pueden resultar sostenibles, pero no necesariamente desde un inicio, dadas las especiales circunstancias de las personas destinatarias. Desde este enfoque, y aunque se valore y promueva la sostenibilidad, se pone en primer plano la necesidad de llegar a las personas más pobres (y frecuentemente entre ellas a las mujeres como prioridad). El enfoque confía en la capacidad de las personas más pobres para mejorar su situación a partir del crédito y la asistencia técnica, y resalta las mejoras no únicamente económicas sino también de autoestima o situación social de las personas destinatarias. Aunque se estudien con mayor o menor intensidad los factores de sostenibilidad, costes, etc. la tendencia es guiarse por criterios no estrictamente económicos.

Dentro de este enfoque, Hulme y Mosley (1996), en su pionero estudio, definen otra variable clave, que depende de la propia concepción de la pobreza desde la que se trabaje. Entre las medidas de lucha contra la pobreza distinguen así entre las promocionales y las proteccionales, aunque no las consideren necesariamente excluyentes.

Las medidas promocionales, concentrándose en la “pobreza de ingreso”, tratan de elevar las rentas por debajo de la línea de pobreza, de forma que tras la

intervención los ingresos se mantengan de forma sostenida por encima de los niveles mínimos. Este tipo de intervención reclamaría, desde el punto de vista de los servicios financieros, una provisión de crédito para autoempleo en la línea de los microcréditos tal como se han entendido tradicionalmente.

Las medidas proteccionales, por otro lado, consideran que los ingresos fluctúan en el tiempo en torno a la línea de pobreza, y se centrarían en reducir y amortiguar estas variaciones, con un enfoque tendente a la reducción de la vulnerabilidad. Los servicios financieros necesarios en este caso serán del tipo de mecanismos de ahorro voluntarios, préstamos de emergencia para el consumo, y créditos para actividades relativamente poco arriesgadas que no generen normalmente endeudamiento.

En realidad, ambos tipos de medidas pueden complementarse. Las medidas proteccionales adecuadas, por ejemplo, harán posible una mejora de condiciones y una mejor situación para acceder posteriormente a medidas promocionales. La evidencia que recogen Hulme y Mosley es que los impactos de créditos son más positivos en los grupos de personas pobres que no se encuentran entre las más pobres. Entre sus recomendaciones se encuentran la necesidad de distinguir entre las personas pobres por segmentos, y combinar medidas promocionales (del tipo de crédito productivo) con las proteccionales, que requieren unos servicios más diversos de crédito y ahorro.

Entre las ONG de desarrollo no especializadas, se plantean dudas frecuentemente sobre si los pequeños montos recibidos servirán realmente para un cambio “promocional” en la situación de las personas destinatarias.

#### Enfoque de sistema financiero (y sistemas financieros incluyentes)

Desde este punto de vista el objetivo principal es ofrecer servicios financieros sostenibles a sectores del mercado desatendidos. Se establece prioritariamente la necesidad de sostenibilidad financiera de la iniciativa, tratando de evitar los subsidios de cualquier tipo, y se espera que esta mejor intermediación sea positiva para los clientes y también para la generación de renta de esa economía. Aunque las personas

de bajos ingresos sean el grupo objetivo principal en muchos casos, no se trata según este enfoque de atender necesariamente a los más pobres. La atención se centrará en aspectos económicos, tecnológicos y de viabilidad financiera, que aseguren un buen estudio de proyectos, costes controlados, tipos de interés apropiados para cubrir todos los costes, etc.

Entre los diversos argumentos de quienes defienden este enfoque podemos encontrar:

- Permite una mejor selección de alternativas de inversión: la exigencia de sostenibilidad hace que tiendan a aprobarse los proyectos realmente viables, evitando el endeudamiento de personas cuyos proyectos no resultarían rentables y que tan solo supondrían una carga o bien una pérdida para la institución. Se trata de priorizar aquellas iniciativas en las que se dé una mínima capacidad emprendedora y una viabilidad altamente probable.
- Incentiva la mejora de funcionamiento y la captación de fondos locales, por el empeño en eliminar la dependencia de subsidios.
- Llegar a grupos de menores necesidades (como pequeños microempresarios/as, que no son los más pobres) no implica tener menor impacto. El empleo generado por el apoyo a estas iniciativas puede favorecer a hogares más pobres, que quizá tampoco estén preparados para asumir un papel de microempresa.

En resumen, según este enfoque, la prioridad es lograr un sistema fiable y sostenible de financiación que dé servicio a sectores desatendidos.

Desde principios de la década de 2000, y superando la visión más cercana a la institución microfinanciera, se desarrolla la importancia de una visión conjunta del sistema financiero y las actuaciones que se pueden realizar sobre el mismo. En esta línea encontramos trabajos como los de Naciones Unidas (2006) y Banco Mundial (2008), aunque la institución de referencia para este enfoque es el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) que difunde la denominación de sistemas financieros incluyentes. Esta organización, aunque formalmente independiente, tiene su sede en el Banco Mundial. Está compuesta

actualmente por entidades públicas y privadas, entre las que se incluyen las principales agencias de desarrollo, donantes multilaterales que incluyen al Banco Mundial, PNUD, Bancos Regionales y la Comisión Europea, y fundaciones privadas como Ford o la de Bill y Melinda Gates. Desde 1995 trabaja para lograr el desarrollo del sector de microfinanzas, y es una referencia fundamental, no exenta de críticas. Se relaciona tanto con Instituciones Microfinancieras, como con los donantes, fijando políticas, elaborando documentación e investigando. Entre sus iniciativas se encuentra un portal sobre microfinanzas (Microfinance Gateway) con una biblioteca de más de 7.000 documentos, y el Microfinance Management website, página dedicada a formar y dar apoyo técnico a quienes en la práctica llevan a cabo estos programas.

La visión de las microfinanzas del CGAP ha ido cambiando desde 1995 hasta la actualidad. En un inicio, y tal como el propio Yunus detalla (1998), se trataba de un intento del Banco Mundial de ampliar sus acciones de microfinanzas, creando una “ventanilla para donaciones” que hasta entonces no era viable en un marco únicamente de préstamos, y que parecía necesaria para subsidiar estas iniciativas en un principio. El propio nombre del organismo en un inicio hacía referencia a las personas “más pobres” (the poorest) aunque posteriormente ha sido sustituido por “los pobres” (the poor). Detrás de todo ello, y junto a la referencia de Yunus, parece reflejarse un cambio desde el enfoque inicial de lucha contra la pobreza, que quizá era más voluntarista que estudiado.

En la actualidad, y desde el mismo inicio de su presentación en su página web, el enfoque del CGAP supera claramente el ámbito de los microcréditos y de “los más pobres” para referirse a la falta de acceso a servicios financieros (crédito, pero también ahorro y otros) como el principal problema que afrontar.

Este enfoque parte de que acceder a servicios financieros supondría para casi 3.000 millones de personas una oportunidad para reducir su vulnerabilidad, mejorar su nivel de vida y acceder a nuevas oportunidades. En realidad, se recoge el planteamiento que iba desarrollando la agencia alemana GTZ (miembro del CGAP) como agencia pionera en el apoyo a las

microfinanzas desde diferentes aproximaciones, que a partir de los 90 iban desembocando en la necesidad de actuar sobre el sistema financiero, con el objetivo de dar servicios financieros eficientes (GTZ, 2005).

Desde este punto de vista, las acciones se realizan en tres niveles:

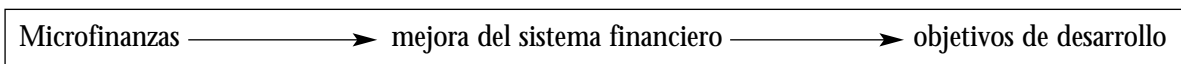
- **Micro:** promover instituciones de primer piso sólidas (las que prestan directamente al público).
- **Meso:** apoyar la infraestructura de la industria: desarrollar redes, apoyar investigación y tecnología para centrales de riesgo, sistemas de pago..., difundir información, fomentar normas financieras de auditoría e informes, etc.
- **Macro:** no se recomienda al gobierno intervenir directamente como agente microfinanciero en el mercado, pero sí establecer un marco y supervisión adecuado. Las recetas del CGAP son variadas e incluyen desde la liberalización de tipos de interés y reducción de obstáculos para la entrada en el mercado a recomendaciones sobre el marco regulador. Este aspecto es muy importante y puede explicar el mayor o menor crecimiento del sector. Las posibilidades de captar ahorro, por ejemplo, dependen en gran medida de la legislación, que es muy variable en función de los países.

También el Banco Mundial (2008) aborda el tema de la ampliación de los servicios financieros. Aunque en su amplio informe se citan temas muy diversos, se insiste en la importancia de la provisión de servicios a pequeñas empresas y también a personas excluidas del

sistema financiero, aunque no sean los más pobres. Dice que los grupos en situación de extrema pobreza pueden verse beneficiados de forma indirecta por ejemplo por ser contratados por pequeñas y medianas empresas que acceden al crédito. Este planteamiento choca con el de la Cumbre del Microcrédito o el de muchas ONGD que hacen del trabajo directo con los grupos más empobrecidos una prioridad.

Un aspecto diferencial desde este enfoque es la importancia concedida a todos los servicios financieros. Mientras en un enfoque de lucha contra la pobreza lo fundamental es el crédito para impulsar actividades generadoras de ingreso, desde esta perspectiva el crédito es importante, pero como un servicio más que debe ir acompañado de posibilidades de ahorro y de otros servicios como medios de pago, microseguros, etc. Desde esta óptica se salvaría, al menos en parte, una de las habituales críticas al microcrédito, al referirse a otros servicios financieros y su accesibilidad, y no centrarse tanto en el crédito. Frente a quienes cuestionan estos programas por considerarlos básicamente de “microdeudas” que pueden empeorar la situación de los destinatarios, no parece que hacer los servicios de ahorro accesibles, por ejemplo, suponga un problema similar, y por el contrario puede mejorar la situación de vulnerabilidad de familias que, de todos modos, guardaban sus ahorros de formas más rudimentarias (en forma de pequeño ganado u otros bienes que puedan convertirse en líquidos ante una eventualidad).

Desde una óptica de procesos de desarrollo, este enfoque de sistemas financieros incluyentes se presentaría de esta forma:



Este esquema nos ofrece un posible vínculo entre el nivel micro y el macro, que nos lleve a planteamientos de desarrollo globales. Sin embargo, el análisis de las microfinanzas desde esta perspectiva debería comenzar por estudiar los efectos del sistema financiero sobre los objetivos de desarrollo (sin dar por supuesta su relación positiva) y por estudiar en segundo lugar el efecto de los programas de microfi-

nanzas en el desarrollo del propio sistema financiero. Especialmente en momentos como los actuales, donde los sistemas financieros más desarrollados están revelándose como un problema de primer orden (más que una ayuda para el desarrollo) conviene ser cuidadosos con planteamientos de este tipo.

Por otro lado, puede que estemos de nuevo ante un enfoque de crecimiento macro que no elimine los

problemas de pobreza y desigualdad. En este sentido, debería estudiarse si cualquier desarrollo del sistema financiero es positivo, o si podemos promover desarrollos más equitativos.

Un último aspecto discutible en el planteamiento del Banco Mundial (2008) es el papel secundario y de mero regulador reservado para el sector público. Si bien es cierto que las iniciativas públicas (como los antiguos bancos rurales) no han tenido el éxito de los programas de microcrédito, no es descartable que otro tipo de apoyos o programas de este tipo sean una buena vía a explorar, especialmente si consideramos que la implicación del sector público debe ser relevante en el proceso de desarrollo. Las experiencias de Bank Rakyat (Indonesia), o la cooperación entre grupos locales y financiación estatal a través de NABARD (India) pueden ser interesantes para estudiar las posibilidades de esta línea de trabajo.

En realidad, los dos enfoques estudiados defienden la posibilidad de cubrir apropiadamente las dos áreas: social y financiera, pero la preferencia por uno u otro tendrá consecuencias prácticas para el programa, que entre otras se referirán a la fijación de los tipos de interés, y a las políticas de crecimiento y alcance institucionales (Van Maanen, 2004).

#### 4.3. La sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas y su relación con el logro de objetivos de desarrollo y/o disminución de la pobreza

Continuando con el debate sobre los dos enfoques, se plantea desde hace unos años la cuestión del posible conflicto entre objetivos, y la necesidad de posicionarse de las entidades microfinancieras.

Partiendo del doble objetivo de las microfinanzas (financiero y social), empieza a aplicarse en parte de la literatura sobre microfinanzas el término de “double bottom line”, que recoge la idea de entidades que miran a su lado financiero a la vez que a su responsabilidad social, tratando de cubrir ambos al menos con unos mínimos. En realidad, no es este un debate exclusivo de las entidades microfinancieras, y también en el ámbito empresarial hace tiempo que se aproximan a estos conceptos a través de la Responsabilidad Social Corporativa, o de enfoques

más integrales que estudian las actividades de las empresas y sus efectos sobre los diferentes grupos de interés con los que interacciona. En el sector microfinanciero, debido a su origen y escala, la finalidad social se considera fundamental, pero paradójicamente se da muchas veces por supuesta, cuando lo importante sería poner de manifiesto ese valor añadido social y cuantificarlo.

En los primeros años de expansión de las microfinanzas, la dependencia de los subsidios por parte de las entidades hacía dudoso que la sostenibilidad fuera posible en ningún caso. Actualmente, sin embargo, la posibilidad de que los programas de microfinanzas sean sostenibles está fuera de toda duda, como lo refleja la práctica y trayectoria de organizaciones no subsidiadas. La coexistencia de entidades sostenibles y rentables junto a otras claramente insostenibles o dependientes traslada la cuestión a los motivos que hacen a algunas entidades rentables mientras otras son sistemáticamente deficitarias. Entre estos motivos se ha pensado que el público objetivo, que como hemos visto puede ser desde una persona encargada de una microempresa a población campesina de escasos recursos, podría ser una clave para explicar las diferencias.

De este modo, uno de los principales debates en los últimos años se refiere al posible conflicto entre la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras y su alcance, entendido éste por lo general como la posibilidad de trabajar con las personas más pobres.

El motivo principal que explicaría una merma en la rentabilidad por el hecho de atender a poblaciones más pobres es la necesidad de atender a un mayor número de cuentas y clientes para lograr un mismo monto intermediado, perdiendo así economías de escala. Todo el seguimiento de cada préstamo, por ejemplo, conllevará pagos en cantidades muy pequeñas y plazos más cortos, con un mayor coste administrativo relativo. A esto podrían sumarse dificultades añadidas en la propia gestión por tratarse de población con carencias de alfabetización, menor acceso a documentación y, en general, menos habituada a trámites de este tipo y más necesitada de acompañamiento. Aunque sea discutible, también se ha pensado que la morosidad podía ser mayor en casos de extrema necesidad.



Para estudiar si hay conflicto entre los objetivos social y de desempeño financiero hay que distinguir en primer lugar entre dos líneas de discusión diferentes:

- La que opone la sostenibilidad de la entidad microfinanciera a la posibilidad de llegar a las capas más pobres, entendiendo la sostenibilidad como autosuficiencia operativa (cubrir los gastos de funcionamiento) o financiera (cubrir todos los costes, incluyendo los costes financieros del capital).
- La que presenta el conflicto entre la rentabilidad de la institución y la posibilidad de llegar a las capas más pobres. Según esta línea, el trabajo con capas más pobres supone renunciar a rentabilidades mayores, pero no necesariamente hace peligrar la sostenibilidad de la institución.

Daley-Harris (2007) en el Informe de estado de la Campaña de la Cumbre de microcrédito, defiende la posibilidad de ser sostenible llegando a los más pobres si se trabaja de la manera adecuada. Esta importante iniciativa se posiciona claramente a favor del trabajo con los más pobres, y solicita al Banco Mundial que reconsidere su actual línea de apoyo a programas de microfinanzas. En concreto se pide al Banco Mundial que destine al menos el 50% de los fondos de estos programas a personas con ingresos inferiores a 1 dólar diario.

Schliwa (2004), recogiendo la experiencia de GTZ, cita el posible conflicto entre enfocarse en la pobreza y la sostenibilidad, pero dice que hay Instituciones Microfinancieras que lo superan gracias al desarrollo de estrategias a largo plazo, nuevos productos y la orientación al cliente.

Para autores como Font (2006) conseguir la sostenibilidad económica y mantener la vocación social es el gran reto de las instituciones microfinancieras.

Cortés García (2007) recoge en términos de planteamiento dualista y difícilmente reconciliable el debate entre sostenibilidad y alcance. En todo caso, afirma que el consenso es amplio entre los profesionales acerca de la necesidad de autosuficiencia de la institución, entendiendo que esto conllevará la ausencia de subsidios, la profesionalización, el desarrollo de una metodología específica, el logro de una dimen-

sión adecuada, la gestión activa del riesgo, la existencia de un marco jurídico mínimo, el equilibrio entre ahorro e inversión en el ámbito local y la oferta amplia de servicios financieros.

Armendariz y Morduch (2005) afirman que hay buenos ejemplos de rentabilidad con alcance a los más pobres, pero que no es lo habitual. Inciden en la necesidad de profundizar el análisis de rentabilidad incluyendo correctamente los subsidios que se han dado en muchos casos. Estos autores constatan también las grandes diferencias en rentabilidad entre grandes instituciones sudamericanas y la mayoría de las del Sudeste asiático, menos rentables, lo que refleja enfoques y objetivos diferentes.

García Cabello (2006) señala la regulación como otra posible causa de conflicto entre alcance y sostenibilidad. El incremento de costes que supone la regulación (o al menos una regulación inapropiada) podría llevar a una pérdida de alcance, por necesitar la institución dirigirse hacia clientes menos pobres para ser sostenible. Cita el caso de Bancosol (Bolivia) para ilustrar el peligro del crecimiento de estas instituciones, y cómo pueden pasar a tener impactos sociales negativos, aunque su sostenibilidad se vea reforzada.

Cull, Demirgüç-Kunt y Morduch (2007) realizan un estudio en profundidad con datos de 124 instituciones de diferentes tipos en 49 países. Entre sus conclusiones destaca la posibilidad de ser rentable trabajando con clientes pobres, aunque observan un posible conflicto entre la rentabilidad y trabajar con las personas más pobres. Esto podría llevar a las instituciones a centrarse, a medida que crecen y maduran, en clientes que puedan recibir créditos mayores. Según su análisis, es importante distinguir la metodología de crédito, con los tres tipos ya explicados anteriormente: individual, grupos solidarios y bancos comunales. Las diferentes metodologías parecen implicar diferentes modelos en cuanto a objetivos sociales, tipo de clientes a los que se dirigen y también modelos de gestión, costes, etc. por lo que ésta podría ser una clave importante para estudiar el conflicto entre sostenibilidad y alcance. Los mayores costes relativos de las entidades con grupos solidarios y bancos comunales podrían deberse así al menor monto de los créditos y a atender a población más pobre. Los

basados en préstamos individuales obtienen los mejores resultados en términos financieros, pero los peores en cuanto a alcance.

Para muchos esta discusión, al igual que ocurría con los enfoques de sistema financiero y de lucha contra la pobreza, no tiene tanta trascendencia. Pueden darse por ejemplo casos de grandes entidades (con millones de cuentas), que acceden en parte a clientes no tan pobres, y gracias a ello mantienen un equilibrio financiero que les permite tener un número de clientes impensable de otro modo entre las capas más desfavorecidas.

Por otro lado, y en función del enfoque que se dé a las microfinanzas, hay algunos matices importantes en toda esta polémica:

- Desde un enfoque de lucha contra la pobreza se pone el énfasis en llegar a los más pobres. Si esto implica costes, lo que procedería es estudiar su importe y su impacto en relación a otras posibles líneas de acción alternativas. En definitiva, la lucha contra la pobreza y el resto de objetivos de desarrollo se asumen generalmente como deficitarias, y la falta de sostenibilidad económica no parece ser tan cuestionada en el caso de otros instrumentos como por ejemplo los proyectos de cooperación al uso. En este sentido Armendariz y Morduch (2005) afirman que, dado que los subsidios son una realidad, es necesario estudiar su impacto. Aunque reconocen que no se ha investigado lo suficiente, recogen algunos estudios positivos en términos de coste-beneficio y concluyen que en general se reconoce que los subsidios pueden ser positivos al inicio, pero no indefinidamente. Recomiendan subvencionar a las instituciones y sus estructuras, y no directamente a los clientes, o a través de ayudas como asistencia técnica. A veces se han dado subsidios a personas muy pobres de forma previa a la entrada en programas, con buenos resultados. Algo que podría considerarse un subsidio “encubierto” consiste en aplicar los mismos tipos a préstamos más pequeños, cuando en esos casos no se cubren costes. Esta práctica no es exclusiva del sector microfinanciero, y puede responder a un enfoque estratégico y al fin social, permitiendo así aumentar el alcance.

- Desde un enfoque de sistema financiero y de sistemas financieros incluyentes (al menos tal como lo desarrollan Banco Mundial y CGAP) el acento se pone en llegar de forma autosuficiente a los sectores que el mercado no cubre. Esto permitirá el desarrollo de pequeñas actividades y la población más pobre se verá beneficiada de forma indirecta a través principalmente del empleo. Con esta perspectiva, no es tan importante a quién se dirija el servicio financiero, y sí en cambio que sea competitivo y sostenible para que prospere.

Armendáriz y Morduch (2005) hacen en su estudio una aportación práctica importante a este debate, al introducir los incentivos como clave para lograr un funcionamiento que cubra los objetivos sociales y financieros. A menudo los incentivos clasificados como “duros” (por ejemplo bonus económicos) se han asociado a niveles de actividad, captación de clientes, rentabilidad, monto gestionado, etc. lo que en algunos casos ha llevado a situaciones de mayor rentabilidad pero con pérdida de alcance, o incluso a la práctica ruina de la institución por la asunción excesiva de riesgos para conseguir los plusos. Frente a estos incentivos se encuentran otros, que llamaríamos “blandos” como la seguridad en el trabajo, el salario razonable, el compromiso con la institución... La clave es buscar una matriz de incentivos apropiada en función de los fines de la organización. Bank Rakyat Indonesia (BRI) es un ejemplo de combinación de incentivos individuales, a nivel de sucursal e institucionales. Empezó como banco estatal de desarrollo rural, se implantaron las unidades locales, y los incentivos dependen en gran medida del resultado de cada unidad y de sus tasas de impago, poniendo objetivos medibles y alcanzables.

En línea con la preocupación por los incentivos, y el modo en que estos pueden influir en el enfoque de las actividades microfinancieras, Gutiérrez Nieto y Serrano (2007) estudian la posible influencia de las incipientes calificaciones de rating sobre las entidades de microfinanzas.

Centrándose en 70 calificaciones globales de Planet Rating a Instituciones Microfinancieras, que evalúan cada institución en su conjunto, obtienen los siguientes resultados:

- Tal como cabía esperar, se encuentran correlaciones positivas y significativas entre el rating recibido y los indicadores de rentabilidad (ROA, ROE, margen de beneficio).
- Igualmente hay correlaciones positivas y significativas entre el rating y variables como el tamaño de la institución (activos totales y cartera bruta de préstamos), su eficiencia (gastos de explotación sobre cartera bruta de préstamos) y la sostenibilidad operacional.
- La relación entre el rating y el riesgo (cartera en riesgo, ratio de impagados), es negativa y significativa.
- No se encuentra relación significativa con ningún indicador relacionado con la finalidad social (préstamo medio por prestatario, préstamos promedio en relación al PIBpc, porcentaje de mujeres prestatarias, porcentaje de préstamos menores de 300 US\$).

En definitiva, y con las limitaciones de la muestra disponible, el estudio refleja lo que muchas IMF enfrentan desde hace tiempo: las posibilidades de lograr financiación externa pasan principalmente por un buen desempeño financiero, mientras los objetivos sociales quedan en un segundo plano. Esto contrasta con la lectura que las instituciones que proporcionan los fondos (sean bancos, cajas o agencias de cooperación) hacen en sus memorias y declaraciones, en las que el apoyo a estos programas parece hacerse en base a los objetivos sociales de las instituciones prestatarias. A medio plazo, y en la medida en que las necesidades de fondos aumenten, estas calificaciones podrían seguir empujando al sector hacia una progresiva desvinculación de los objetivos sociales a favor de los financieros.



## 5 ¿Qué sabemos de su impacto, y qué nuevas perspectivas tienen los programas de microfinanzas?

El análisis de los efectos de los programas de microfinanzas depende en gran medida del enfoque que se haya dado a los mismos y de las propias expectativas iniciales. En este apartado se aportan algunas ideas sobre lo que las microfinanzas pueden lograr desde diferentes puntos de vista, partiendo de la insuficiente evidencia recogida al respecto y de la dificultad de obtener conclusiones muy generales.

### 5.1. El problema de las expectativas

En los comienzos de la década de los 2000, las microfinanzas se presentaban como una novedad que iba a revolucionar las ideas y prácticas del desarrollo. Uniendo aspectos clave como llegar a los más pobres e impulsar actividades generadoras de renta de forma sostenible, estos programas se presentaban como la solución a los problemas de desarrollo y de financiación. Con esta idea generalizada, los programas fueron recabando apoyos de organismos multilaterales (Banco Mundial, CGAP, BID...), de agencias de cooperación y de organismos descentralizados, instituciones privadas, fundaciones, etc. Fruto de estas

expectativas, y frente a algunas voces que pedían una visión más matizada en el sector, se dieron apoyos que en ocasiones superaban a la demanda (caso de AECI, por ejemplo) y se empezó a trabajar sin tener una idea muy clara de cómo gestionar esta herramienta, ni de la forma en que todo esto iba a impactar en el desarrollo.

Junto a las impresiones optimistas, surgen desde un inicio voces de alarma que, justificadamente, explican que endeudarse ha dejado en peor posición de la que ya tenían a muchas familias, que no es viable pretender que la población se convierta en empresaria de forma masiva, y que este instrumento delega en los más pobres la responsabilidad de salida de su situación, evitando entrar en necesarios replanteamientos del propio sistema o de justicia social.

Unos años después, instituciones tan representativas para el sector como la Campaña de la Cumbre Mundial del Microcrédito y diversos autores de referencia comienzan sus análisis sobre las microfinanzas explicando que no se trata de una panacea<sup>9</sup>, y que la

<sup>9</sup>La coincidencia en referirse a este término (panacea) por parte de tantos autores da idea de las expectativas que se habían generado. Van Maanen, exdirector de Oikocredit (2004) dedica un capítulo a explicarlo ("Microcredit is not a panacea for poverty"), Daley-Harris (2007) comienza en la primera página de su informe recalando que no se trata de una panacea, aunque sí una de las herramientas más poderosas de lucha contra la pobreza. Cortés (2007) en el marco de la posible contribución a los ODM se refiere a los microcréditos en esos mismos términos.

posibilidad de acceder a crédito o el acompañamiento a actividades generadoras de renta es solo una componente en un proceso de desarrollo. En algunos casos se trata del factor clave que permite a una familia salir de la pobreza, pero esto no es una receta universal por varios motivos:

- No todas las personas están preparadas ni desean ser empresarias.
- No todos los negocios triunfan, y en situaciones de extrema vulnerabilidad un préstamo puede ser una carga demasiado pesada.
- Una excesiva implantación de una misma solución puede saturar el mercado de un producto o servicio en una zona.
- La situación de las personas más desfavorecidas puede requerir acciones de formación o de otro tipo diferentes al crédito.

Parece más razonable considerar a las microfinanzas como un instrumento más en los programas de desarrollo. Es evidente que la financiación por sí sola no soluciona todos los problemas, pero que en muchos casos es necesaria en el marco de dificultades sistemáticas de acceso al crédito. Del mismo modo, el acceso a otros servicios financieros, como el ahorro o los seguros, pueden ser un importante apoyo para reducir la vulnerabilidad.

## 5.2. La evaluación desde una perspectiva de lucha contra la pobreza

Además de este problema de expectativas, que ha generado opiniones muy enfrentadas, hay otra dificultad de base para evaluar los programas, y es la diferencia de enfoque desde el que se trabaja en la variedad de instituciones y programas que hemos visto. Los objetivos pueden ser bastante diferentes, y también lo será en consecuencia la valoración de lo logrado por los programas.

Desde un enfoque de lucha contra la pobreza, deberíamos estudiar el impacto que han tenido los programas implantados sobre los destinatarios/as. Este es un aspecto complejo y difícil de evaluar, que requiere de un cuidadoso diseño desde el inicio del proyecto, para eliminar el efecto de otras variables y

demostrar realmente los resultados logrados por la iniciativa. La propia concepción de la pobreza en términos de ingreso, capacidades u otras perspectivas, nos dará también valoraciones diferentes.

En la práctica, para salvar estos problemas, se han utilizado en muchos casos indicadores como el número de clientes o las bajas tasas de morosidad, para indicar que los programas funcionan, suponiendo que si los créditos se devuelven y su número aumenta, las actividades financiadas estarán resultando exitosas y sus clientes estarán mejorando su posición. Aunque es posible que la realidad sea esa, no parece que estos indicadores sean suficientes ni adecuados para probar los impactos positivos. Por ejemplo, tal como muchos programas han demostrado, es posible conseguir altas tasas de repago mientras los prestatarios empeoran su situación relativa (el caso de la crisis de las microfinanzas en Bolivia es uno de los más conocidos).

Algunos estudios van un paso más allá y, como en el caso del Grameen Bank, hacen un seguimiento de los clientes, comprobando que una gran proporción supera la línea de pobreza después de trabajar con el banco. Esta iniciativa supone un avance, pero no es sin embargo suficiente, porque no prueba que sea el hecho de ser cliente de Grameen la causa de su mejor situación, que puede deberse a mejoras macroeconómicas, a cambios más generales o a otros factores que no hemos controlado. También la Campaña de la Cumbre de Microcrédito promueve instrumentos para medir el número de clientes que supera el umbral de 1 US\$ al día.

De un modo similar, y para ver los impactos en términos de género, se utiliza frecuentemente el porcentaje de mujeres sobre el total de clientes para señalar efectos positivos en este campo, que se darían tanto en términos de independencia económica como por la participación en actividades extradomésticas, la mejora de la autoestima y en definitiva las capacidades desarrolladas. Aunque en muchos casos la situación de estas mujeres mejore gracias a los programas, no parece que la simple participación en el programa sea suficiente como indicador, pudiendo esconder una participación puramente nominal sin control real de los préstamos (por preferir la institución a las mujeres como clientes) o inclu-

so efectos negativos derivados de la participación (aumento de la responsabilidad, carga extra de trabajo o problemas domésticos).

Lacalle y Rico (2007) hacen un análisis de la metodología necesaria para un verdadero análisis de impacto, explicando la complejidad y el coste de esta evaluación aplicada a un programa de microfinanzas. Un buen análisis de impacto debería contar con un diseño apropiado desde el inicio, y utilizará posiblemente un grupo de control, de forma que puedan compararse los cambios en la situación del grupo afectado por el programa y el que no lo ha sido. La prueba de causalidad requiere un trabajo cuidadoso, y un buen manejo de la aleatoriedad, evitando sesgos. Es complicado evitar el sesgo en la propia selección, dado que los participantes en los programas provienen muchas veces del trabajo previo de las Instituciones Microfinancieras con ellos.

También Armendáriz y Morduch (2005) recogen la necesidad de pasar de las anécdotas al estudio de impacto, reconociendo las dificultades de medir todos los efectos del programa (por ejemplo, la capacitación) o las derivadas de la comparación entre diferentes grupos en los que los elementos van entrando y saliendo. Citan un estudio con grupo de control en 2002 y mejoras de ingreso en 2 de 3 casos. En un estudio que separa los efectos de préstamos a hombres y mujeres se observa que se da un mayor aumento del consumo familiar al prestar a mujeres, también mayor aumento de activos y un aumento de escolarización de niñas que solo se da al prestar a mujeres, aunque los propios autores admiten la limitada validez de estas observaciones.

En definitiva, y aunque la mayoría de estudios y profesionales del sector coincidan en la potencialidad y los efectos positivos de estos programas, es necesario ser estricto para ofrecer evidencias contrastables e inequívocas, que aporten luz al debate. Los ejemplos de experiencias exitosas y de historias personales no son suficientes para dar la credibilidad que esta herramienta necesita. Al igual que los ejemplos negativos que desde otros ámbitos se resaltan, los casos particulares no prueban la validez de estos programas y es necesario y urgente superar este marco. A pesar de su elevado coste, ya hay iniciativas en marcha para estudiar el impacto y se prevé tener evidencias en los próximos años.

Desde otra óptica, y sin abandonar el enfoque de lucha contra la pobreza, las entidades microfinancieras deben incidir en el necesario replanteamiento del modelo económico y social para poder superar los problemas de pobreza, y avanzar hacia la equidad y el logro de otros objetivos de desarrollo humano. Suele alegarse como crítica de fondo que estos programas eximen en la práctica a los gobiernos de parte de sus atribuciones, trasladando a los más pobres la responsabilidad para salir de su situación. Es evidente que la posición crítica y la exigencia a los gobiernos no están reñidas con las actuaciones microfinancieras, pero deberían explicitarse mejor las demandas para buscar fórmulas apropiadas de apoyo, regulación e implicación pública si se confía en la utilidad de esta herramienta para las agendas de desarrollo, en las que los gobiernos tienen un peso importante.

### 5.3. La evaluación desde una perspectiva de sistema financiero

Desde un enfoque de sistema financiero, y centrándonos primero en las Instituciones Microfinancieras, lo más importante sería estudiar su funcionamiento y rentabilidad para ver si son rentables y sostenibles. Para ello se definen variables clave para medir el desempeño y sostenibilidad de las instituciones: tasas de morosidad, rentabilidad, autosuficiencia, cartera en riesgo, etc. Aunque en un principio se planteaban dudas sobre la viabilidad de las instituciones microfinancieras, que en muchos casos han recibido amplios subsidios, la práctica ha demostrado que es posible desarrollar actividades microfinancieras de forma rentable, con muy diversas formas y en prácticamente cualquier lugar del mundo.

Con la óptica más amplia de sistemas financieros incluyentes, la cuestión es ver cómo se están haciendo accesibles los productos financieros y qué efectos está teniendo esa accesibilidad. Ante una realidad que incluye ya a cientos de millones de personas como clientes, es necesario -en términos de desarrollo- estudiar los efectos de estos programas a otros niveles, además de los referidos al impacto directo sobre los destinatarios. En esta línea, es imprescindible estudiar cómo las microfinanzas pueden contribuir al desarrollo del sistema financiero, y cómo éste contribuye o no a otros objetivos de desarrollo en

términos de ingreso, equidad o lucha contra la pobreza.

Históricamente se ha pensado en una relación positiva entre la expansión del sector financiero y el crecimiento económico<sup>10</sup>. Según este razonamiento, un sistema financiero más desarrollado facilitaría la actividad económica y permitiría aumentar las tasas de crecimiento. Para otros autores, manteniendo la idea de la relación positiva, la dirección de esta causalidad no está tan clara, y ambos conceptos podrían relacionarse circularmente, impulsando recíprocamente su desarrollo. Recientemente, estudios como los de Jallilian y Kirkpatrick (2002) tratan de avanzar un paso más, considerando la existencia de una relación directa entre desarrollo del sistema financiero, crecimiento económico y la reducción de la pobreza y de las desigualdades de ingreso. Según su estudio, el crecimiento que se logra gracias al desarrollo financiero contribuye a disminuir la pobreza de ingreso y afecta al quintil inferior de renta tanto o más que al resto. Siguiendo esta línea, Beck, Demirgüç-Kunt y Levine (2007) defienden que el desarrollo financiero es favorable a los quintiles más pobres. En su estudio analizan la relación entre el ratio Crédito Privado/PIB (variable de profundidad que puede representar el peso del sector financiero en la economía) y los cambios en el índice de Gini en el período 1960-2005 en 72 países con diferentes niveles de ingreso. Sus conclusiones reflejan que, al aumentar ese ratio, se da un doble efecto positivo sobre el ingreso del quintil más pobre, que aumentaría como consecuencia del crecimiento de PIB per cápita inducido, y también por el efecto de la mejor distribución lograda (cuantifican relativamente el efecto en un 60 y 40% respectivamente). También el Banco Mundial (2008) considera que el desarrollo del sistema financiero favorece a los más pobres mediante su inclusión en la economía formal y el aumento de sus ingresos.

Sin embargo, al tratar de estudiar las relaciones y canales de causalidad, los propios estudios citados reconocen que no está clara la forma en que estos conceptos están relacionados, y menos aún la forma de promover un desarrollo del sistema financiero que

logre resultados positivos en términos de equidad o lucha contra la pobreza.

Por otro lado, frente al pensamiento mayoritariamente favorable a la relación positiva entre el desarrollo del sector financiero y variables como el crecimiento económico, la realidad es que esta relación se encuentra cada vez más cuestionada y matizada<sup>11</sup>.

En primer lugar observamos que la relación es compleja y no lineal, y así encontramos países con rentas muy similares y diferencias muy importantes en cuanto al desarrollo de sus sistemas financieros, que parecen no ser tan determinantes para el crecimiento. En esta línea Jallilian y Kirkpatrick (2002) explican que el efecto positivo del desarrollo del sistema financiero no se notará tanto en economías con sistemas financieros ya muy desarrollados, indicando la necesidad de estudios diferenciados en función del estado de desarrollo del sistema financiero en cada caso. También FitzGerald (2007) afirma que el impacto del desarrollo financiero será diferente en función de la fase de desarrollo económico en que se encuentre cada país.

En términos de políticas públicas, la insistencia en la relación positiva entre desarrollo del sistema financiero y crecimiento económico ha servido para justificar medidas de liberalización del sector en países en desarrollo, especialmente en los 70 y 80, con resultados decepcionantes en muchos casos. Stiglitz (2002) explica las consecuencias que determinadas medidas de liberalización y apertura han tenido en países emergentes y cómo han contribuido a las crisis globales en los 90.

Más recientemente, y a raíz de la crisis iniciada por las hipotecas sub-prime y la complejidad y falta de transparencia de los productos financieros, nos encontramos a finales de 2008 con una crisis global que, partiendo del sector financiero, afecta al real en todo el mundo, y hace que hasta los gobiernos más contrarios a la intervención requieran urgentemente una reforma del sistema financiero. La experiencia de las crisis por el sobre-dimensionamiento y la liberali-

<sup>10</sup> Levine (2005) hace un interesante repaso de las contribuciones más relevantes a este debate. De la Cuesta (2006) por su parte, elabora una buena clasificación por temas de las principales aportaciones a las relaciones entre sistema financiero y desarrollo.

<sup>11</sup> FitzGerald (2007) hace un análisis crítico sobre las relaciones entre desarrollo del sistema financiero y el crecimiento económico.



zación del sector financiero, que terminan afectando al sector real y a la población más vulnerable de forma catastrófica y endémica, confirman la necesidad de hacer un análisis más profundo para obtener conclusiones sobre la importancia del desarrollo del sistema financiero, su orientación, y su relación con objetivos de crecimiento económico, pobreza o desigualdad.

Un problema de base, en este sentido, es la propia dificultad existente para definir y dimensionar la noción de desarrollo del sistema financiero, aspecto sobre el que no hay consenso. Sin embargo, parece lógico que cualquier aproximación a este punto contemple y analice la capacidad de este sistema para cumplir sus funciones y dar servicio a toda la población. Estas funciones se pueden resumir en:

- Movilizar ahorros.
- Facilitar medios de pago.
- Proporcionar información para la mejor asignación de inversiones y para darles seguimiento.
- Ayudar a controlar y diversificar el riesgo.

En realidad, los indicadores que habitualmente se utilizan para estudiar el desarrollo del sector financiero (Crédito respecto al PIB, Masa Monetaria respecto al PIB, indicadores de facturación del mercado bursátil y otros) no miden adecuadamente el cumplimiento de esas funciones. Por otro lado, y desde una perspectiva de desarrollo, se trata de medidas agregadas y poco oportunas para estudiar asimetrías y desigualdades. Desde esta perspectiva, el tratamiento del sistema financiero no debería centrarse tanto en los fondos canalizados o intermediados en términos absolutos, sino más bien en dar prioridad al estudio de su capacidad para realizar sus funciones y atender tanto a las necesidades derivadas del proceso económico nacional, como a las de los distintos agentes y población a nivel micro. Desde la preocupación por los derechos sociales o la equidad, sería más oportuno medir aspectos como la utilización del sistema financiero (porcentaje de personas que pueden acceder a estos servicios), y dar seguimiento a las variables de accesibilidad y de barreras en relación al sistema financiero. Aunque se ha comenzado a trabajar en este sentido, donde los programas de microfi-

nanzas tienen una importancia clave, la falta de datos hace difícil todavía saber qué efectos están teniendo estos programas a nivel del sistema financiero y sus funciones, y menos aún el impacto que a través de este cambio en el sistema financiero se logra en objetivos más amplios de desarrollo.

En definitiva, es necesario desarrollar indicadores que midan el desarrollo del sistema financiero desde una perspectiva incluyente, partiendo de los diferentes contextos, y estudiar los efectos que los programas microfinancieros, que tienen ya una dimensión importante, pueden inducir también en términos macroeconómicos, a través de los cambios que están produciendo en los sistemas financieros locales. Puede que, tal como defienden el Banco Mundial o CGAP, el desarrollo del sistema financiero y la atención a capas desatendidas que no se encuentran entre las más pobres beneficie también a los más pobres de forma indirecta, pero no hay evidencia concluyente que lo demuestre. Partiendo de la necesidad de un sistema financiero estable y accesible para mejorar las posibilidades de ingreso de las personas excluidas, el reto es definir los sistemas financieros apropiados que contribuyan de forma positiva a los objetivos de desarrollo.



## 6. Conclusiones

Tras este repaso breve a la situación, debate y diversidad de las actividades microfinancieras, se recogen en este apartado algunos temas relevantes tanto para el debate actual como de cara a los próximos pasos y perspectivas del sector.

- Las dificultades de acceso a los sistemas financieros locales y diversos tipos de barreras siguen haciendo que grandes capas de población no puedan utilizar estos servicios en muchos países tal como indican los datos recogidos. Las microfinanzas pueden facilitar ese acceso ofreciendo los servicios en montos adecuados y de forma más adaptada, mejorando las opciones de la financiación informal.
- Tal como se ha explicado a lo largo de este trabajo, hay diferencias muy significativas en el trabajo en microfinanzas en función de los diferentes tipos de instituciones, las metodologías utilizadas, los enfoques, o el área geográfica. Por este motivo, es necesario contextualizar y profundizar para realizar cualquier análisis. También las instituciones donantes deberán tener en cuenta el perfil de las entidades para saber qué objetivos y líneas están apoyando.
- Hay cierto consenso en el sector sobre la necesidad de la captación de ahorro si se quiere avanzar hacia la generalización de los programas microfinancieros. Aunque se han dado avances en este sentido, todavía se está lejos de lograr buenos resultados. Las condiciones de regulación, que suponen un obstáculo para instituciones como las ONGD a la hora de captar recursos, serán un punto clave para poder progresar.
- La evidencia muestra que es posible ser sostenible institucionalmente atendiendo a finalidades sociales. Sin embargo, se observan tensiones e incentivos que pueden llevar a las instituciones microfinancieras a trabajar con montos promedio más elevados, excluyentes para muchas personas. Superando la presunción de que, solo por tratarse de microfinanzas, los programas tienen un valor añadido social, es necesario definir objetivos e indicadores de desempeño social, estableciendo las prioridades y fijando criterios para medirlos. Tal como ocurre con otras iniciativas que trabajan con una finalidad social, es importante reflejar esta orientación y dar información transparente y clara sobre los destinatarios, las líneas de actuación, la propia forma de gestión de las entidades, etc. No se trata solo de trabajar con las personas más pobres, sino también de hacerlo con criterios éticos y coherentes con la finalidad social.
- En términos de impacto en la lucha contra la pobreza, se están desarrollando estudios que

deben dar evidencias más claras de los efectos de estos programas. Dentro del sector se observan efectos positivos, pero es necesario superar las pruebas particulares o anecdóticas y pasar a los estudios de impacto con metodología científica concluyente.

- Desde la perspectiva de sistema financiero, y desde instancias como el CGAP y el Banco Mundial, se insiste en la importancia del desarrollo de los sistemas financieros locales. Sin embargo, el propio Banco Mundial (2008) y otros autores, reconocen que no está clara la forma en que los sistemas financieros contribuyen a los objetivos de desarrollo. Especialmente en estos momentos, en plena crisis financiera global, es necesario profundizar en el estudio de la relación entre el sistema financiero, sus funciones y los objetivos de desarrollo. El reto es definir nuevos modelos de sistemas financieros que permitan avanzar hacia objetivos de reducción de la pobreza y equidad.

## Bibliografía

- Armendáriz de Aghion, B. y Morduch, J. (2005), *The economics of microfinance*, MIT Press, Massachusetts.
- Banerjee, A. y Duflo, E. (2006), “The economic lives of the poor”, *Centre for Economic Policy Research (CEPR) Discussion Paper*, No. 5968.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A. y Levine, R. (2007), “Finance, inequality and the poor”, *Journal of economic growth*, Vol. 12, n° 1, 27-49.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt A. y Martínez Peria, M.S. (2007a), “Reaching Out: Access and Use of Banking Services Across countries”, *Journal of financial economics*, 85 (1), 234-266.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt A. y Martínez Peria, M.S. (2007b), “Banking services for everyone? Barriers to bank access and use around the world”, *World Bank Policy Research Working Paper*, N°4079.
- CGAP (2004), *Apoyar el desarrollo de sistema financieros incluyentes: directrices para los cooperantes internacionales sobre buenas prácticas en microfinanzas*, CGAP/BM, Washington.
- Cortés García, F. (2007), *Breve tratado de microfinanzas*, La hidra de Lerna, Almería.
- Cull, R., Demirgüç-Kunt, A. y Morduch, J. (2007), “Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbanks”, *The Economic Journal*, Vol. 117 (February), F107–F133. Royal Economic Society.
- Daley-Harris, S. (2007), *Informe del estado de la campaña de la Cumbre de microcrédito 2007*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington.
- Daley-Harris, S. (2009), *Informe del estado de la campaña de la Cumbre de microcrédito 2009*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington.
- De la Cuesta, M. (2006): “Sistema financiero, microfinanzas y desarrollo: especial referencia a América Latina” en *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, De la Cuesta, M. y Galindo A. (coordinadores), Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.
- FitzGerald, V. (2007): “Desarrollo financiero y crecimiento económico: una visión crítica”, *Principios: Estudios de Economía Política*, n° 7, 5-28.
- Font, A. (2006), *Microcréditos. La rebelión de los bon-sáis*. Icaria, Barcelona, 2006
- García Cabello, M. (2006), “Marcos reguladores de las microfinanzas en Centroamérica. ¿Cómo contribuyen al desarrollo?” en *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, De la Cuesta, M. y Galindo A. (coordinadores), Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.

- Gómez Gil, C., González Parada, J.R., Vieites, J.L. (2005), *Microcrédito y cooperación al desarrollo. Ideas para un debate necesario*, Colección trabajos solidarios, Ayuntamiento de Córdoba, Córdoba.
- Gulli, H. (1999), *Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.
- Gutiérrez Nieto, B. (2005), Antecedentes del microcrédito. Lecciones Del pasado para las experiencias actuales, *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 51, abril 2005, 25-50.
- Gutiérrez Nieto, B. (2006), El microcrédito: dos escuelas teóricas y su influencia en las estrategias de lucha contra la pobreza, *CIRIEC-España Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, nº 51, abril 2006, 167-186.
- Gutiérrez Nieto, B. y Serrano Cinca, C. (2007), Factors explaining the rating of microfinance institutions, *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, Nº 3, Vol. 36, 439-464.
- Hollis, A. y Sweetman, A. (1998), "Microcredit: What can we learn from the past", en *World Development*, American University, nº 10, 1875-1891.
- Honohan, P. (2006): "Household financial assets in the process of development", *World Bank Policy Research Working Paper*, Nº3965.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996), *Finance against poverty*, Routledge, Londres.
- Jalilian, H. y Kirkpatrick, C. (2002): "Financial Development and poverty reduction in developing countries", *International Journal of Finance and Economics*, nº7, 97-108.
- Lacalle, M. (2008), *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la paz*, Ediciones Turpial, Madrid.
- Lacalle, M. y Rico, S. (2007) *Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica*, Foro Nantik Lum de microfinanzas, Madrid.
- Ledgerwood, J. (1999), *Manual de microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*, Banco Mundial, Washington D.C.
- Levine, R. (2005): "Finance and Growth: Theory and evidence" en *Handbook of economic growth*, Ed. Aghion, P. y Durlauf, S., North-Holland Elsevier publishers, Amsterdam.
- Naciones Unidas (1999), *Estudio económico y social mundial 1999: tendencias y políticas en la Economía Mundial*, Naciones Unidas, Nueva York.
- Naciones Unidas (2006), *La construcción de sectores financieros incluyentes para el desarrollo*, Naciones Unidas, Nueva York.
- Pollack, M. y García, A. (2004), *Crecimiento, competitividad y equidad: rol del sector financiero*, CEPAL, Santiago de Chile.
- Revista de Economía Mundial (2008)*, sección especial microcréditos, nº 19.
- Rhyne, E. (1998), "The yin and the yang of microfinance: reaching the poor and financial sustainability", *Microfinance Bulletin*, julio 1998, 6-8
- Rutherford, S. (2000), *The Poor and Their Money*, Oxford University Press, New Delhi.
- Schliwa, R. (2004), *GTZ Microfinance operations. An update*, GTZ, Eschborn.
- Taborga, M. y Lucano, F. (1998), *Tipología de Instituciones Financieras para la Microempresa en América Latina y el Caribe*, BID, unidad de microempresa, Washington.
- Van Maanen, G. (2004), *Microcredit. Sound Business or development instrument*, A-D Druk - Zeist, the Netherlands.
- Wisniwski, S. (1999), *Microsavings compared to other sources of funds*, GTZ-CGAP, Eschborn.
- World Bank (2008), *Finance for All? Policies and pitfalls in expanding access*, World Bank, Washington D.C.

# LAN-KOADERNOAK

## CUADERNOS DE TRABAJO

### WORKING PAPERS

0. Otra configuración de las relaciones Oeste-Este-Sur. Samir Amin
1. Movimiento de Mujeres. Nuevo sujeto social emergente en América Latina y El Caribe. Clara Murguialday
2. El patrimonio internacional y los retos del Sandinismo 1979-89. Xabier Gorostiaga
3. Desarrollo, Subdesarrollo y Medio Ambiente. Bob Sutcliffe
4. La Deuda Externa y los trabajadores. Central Única de Trabajadores de Brasil
5. La estructura familiar afrocolombiana. Berta Inés Perea
6. América Latina y la CEE: ¿De la separación al divorcio? Joaquín Arriola y Koldo Unceta
7. Los nuevos internacionalismos. Peter Waterman
8. Las transformaciones del sistema transnacional en el periodo de crisis. Xoaquín Fernández
9. La carga de la Deuda Externa. Bob Sutcliffe
10. Los EE.UU. en Centroamérica, 1980-1990. ¿Ayuda económica o seguridad nacional? José Antonio Sanahuja
11. Desarrollo Humano: una valoración crítica del concepto y del índice. Bob Sutcliffe
12. El imposible pasado y posible futuro del internacionalismo. Peter Waterman
13. 50 años de Bretton Woods: problemas e interrogantes de la economía mundial. Koldo Unceta y Francisco Zabalo
14. El empleo femenino en las manufacturas para exportación de los países de reciente industrialización. Idoe Zabala
15. Guerra y hambruna en África. Consideraciones sobre la Ayuda Humanitaria. Karlos Pérez de Armiño
16. Cultura, Comunicación y Desarrollo. Algunos elementos para su análisis. Juan Carlos Miguel de Bustos
17. Igualdad, Desarrollo y Paz. Luces y sombras de la acción internacional por los derechos de las mujeres. Itziar Hernández y Arantxa Rodríguez
18. Crisis económica y droga en la región andina. Luis Guridi
19. Educación para el Desarrollo. El Espacio olvidado de la Cooperación. Miguel Argibay, Gema Celorio y Juanjo Celorio
20. Un análisis de la desigualdad entre los hombres y las mujeres en Salud, Educación, Renta y Desarrollo. María Casilda Laso de la Vega y Ana Marta Urrutia
21. Liberalización, Globalización y Sostenibilidad. Roberto Bermejo Gómez de Segura  
Bibliografía Especializada en Medio Ambiente y Desarrollo. Centro de documentación Hegoa
22. El futuro del hambre. Población, alimentación y pobreza en las primeras décadas del siglo XXI. Karlos Pérez de Armiño
23. Integración económica regional en África Subsahariana. Eduardo Bidaurrezaga Aurre
24. Vulnerabilidad y Desastres. Causas estructurales y procesos de la crisis de África. Karlos Pérez de Armiño
25. Políticas sociales aplicadas en América Latina Análisis de la evolución de los paradigmas en las políticas sociales de América Latina en la década de los 90. Iñaki Valencia
26. Equidad, bienestar y participación: bases para construir un desarrollo alternativo. El debate sobre la cooperación al desarrollo del futuro. Alfonso Dubois
27. Justicia y reconciliación. El papel de la verdad y la justicia en la reconstrucción de sociedades fracturadas por la violencia. Carlos Martín Beristain
28. La Organización Mundial de Comercio, paradigma de la globalización neoliberal. Patxi Zabalo
29. La evaluación ex-post o de impacto. Un reto para la gestión de proyectos de cooperación internacional al desarrollo. Lara González

30. Desarrollo y promoción de capacidades: luces y sombras de la cooperación técnica. José Antonio Alonso
31. A more or less unequal world? World income distribution in the 20<sup>th</sup> century.  
¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX. Bob Sutcliffe
32. ¿Un mundo más o menos desigual? Distribución de la renta mundial en el siglo XX.  
Munduko desbertasunak, gora ala behera? Munduko errentaren banaketa XX mendean. Bob Sutcliffe
33. La vinculación ayuda humanitaria - cooperación al desarrollo. Objetivos, puesta en práctica y críticas. Karlos Pérez de Armiño
34. Cooperación internacional, construcción de la paz y democratización en el Africa Austral. Eduardo Bidaurrázaga y Jokin Alberdi
35. Nuevas tecnologías y participación política en tiempos de globalización. Sara López, Gustavo Roig e Igor Sábada
36. Nuevas tecnologías, educación y sociedad. Perspectivas críticas. Ángeles Díez Rodríguez, Roberto Aparici y Alfonso Gutiérrez Martín
37. Nuevas tecnologías de la comunicación para el Desarrollo Humano. Alfonso Dubois y Juan José Cortés
38. Apropiarse de Internet para el cambio social. Hacia un uso estratégico de las nuevas tecnologías por las organizaciones transnacionales de la sociedad civil. Social Science Research Council
39. La participación: estado de la cuestión. Asier Blas, Pedro Ibarra
40. Crisis y gestión del sistema global. Paradojas y alternativas en la globalización. Mariano Aguirre  
¿Hacia una política post-representativa? La participación en el siglo XXI. Jenny Pearce
41. El Banco Mundial y su influencia en las mujeres y en las relaciones de género. Idoye Zabala
42. ¿Ser como Dinamarca? Una revisión de los debates sobre gobernanza y ayuda al desarrollo. Miguel González Martín
43. Los presupuestos con enfoque de género: una apuesta feminista a favor de la equidad en las políticas públicas. Yolanda Jubeto  
Los retos de la globalización y los intentos locales de crear presupuestos gubernamentales equitativos. Diane Elson
44. Políticas Económicas y Sociales y Desarrollo Humano Local en América Latina. El caso de Venezuela. Mikel de la Fuente Lavin, Roberto Viciano Pastor, Rubén Martínez Dalmau, Alberto Montero Soler, Josep Manel Busqueta Franco, Roberto Magallanes
45. La salud como derecho y el rol social de los estados y de la comunidad donante ante el VIH/ SIDA: Un análisis crítico de la respuesta global a la pandemia. Juan Garay  
El virus de la Inmunodeficiencia Humana y sus Colaboradores. Bob Sutcliffe
46. Capital social: ¿despolitización del desarrollo o posibilidad de una política más inclusiva desde lo local? Javier Arellano Yanguas
47. Temas sobre Gobernanza y Cooperación al Desarrollo Miguel González Martín, Alina Rocha Menocal y Verena Fritz, Mikel Barreda. Jokin Alberdi Bidaguren, Ana R. Alcalde, José María Larrú, Javier Arellano Yanguas
48. Aportes sobre el activismo de las mujeres por la paz Emakumeek bakearen alde egiten duten aktibismo-ari buruzko oharrak Irantzu Mendía Azkue





