



UC
UNIVERSIDAD
DE CANTABRIA



área de **cooperación**
internacional
para el **desarrollo**
VICERRECTORADO DE INTERNACIONALIZACIÓN



GUÍA SOBRE MICROCRÉDITOS

Begoña Torre Olmo
Isabel Sainz Fernández
Sergio Sanfilippo Azofra
Carlos López Gutiérrez



CANTABRIA
CAMPUS
INTERNACIONAL







UC

UNIVERSIDAD
DE CANTABRIA



área de cooperación
internacional
para el desarrollo

VICERRECTORADO DE INTERNACIONALIZACIÓN



GUÍA SOBRE MICROCRÉDITOS

Begoña Torre Olmo
Isabel Sainz Fernández
Sergio Sanfilippo Azofra
Carlos López Gutiérrez





**creative
commons**

Esta obra está bajo una licencia de reconocimiento No Comercial-Compartir bajo la misma licencia 3.0 España de Creative Commons.



El papel utilizado para la impresión de esta guía, posee la certificación Forestal FSC.

Edita: Universidad de Cantabria

Autora: Begoña Torre

Imágenes: Photo Library - European Commission.

ISBN: 978-84-695-4016-9

Maquetación e Impresión: Artes Gráficas J. Martínez

Depósito Legal: SA-018-2012

Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo (ACOIDE)
En el marco del proyecto de investigación "La Cooperación
Internacional para el Desarrollo en la Universidad de Cantabria:
pasado, presente y futuro"

Santander, enero de 2012



ÍNDICE DE CONTENIDO

SISTEMA FINANCIERO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.....	11
1. ¿Qué es un sistema financiero?.....	11
2. Desarrollo financiero y crecimiento económico.....	12
3. Desarrollo financiero y distribución de la riqueza.....	15
4. ¿Qué es la exclusión financiera?.....	16
5. ¿Cuáles son los servicios financieros básicos a los que debería tener acceso cualquier persona?.....	18
6. ¿Cuáles son las causas de la exclusión financiera?.....	21
7. Financiación para el desarrollo y microfinanzas.....	24
EL MICROCRÉDITO ANTE LA EXCLUSIÓN SOCIAL.....	29
1. ¿Qué es el microcrédito?.....	29
2. ¿Qué son las instituciones de microfinanzas?.....	32
3. Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito.....	36
4. ¿Qué es la Cumbre Internacional de Microcrédito?.....	37
5. Metodologías del microcrédito.....	43
6. Modelo Grameen Bank.....	55
7. Compartamos Banco.....	68
8. Retos actuales y futuros del microcrédito en los países en desarrollo.....	72
EL MICROCRÉDITO EN PAÍSES DESARROLLADOS.....	75
1. ¿Tienen sentido las microfinanzas y el microcrédito en los países desarrollados?.....	75
2. El libro blanco del microcrédito.....	77
3. ¿Qué no es el microcrédito?.....	78
4. El microcrédito en Europa.....	78
5. El microcrédito en España.....	82
6. El ejemplo de MicroBank.....	84
OTRAS FUENTES DE CONSULTA.....	91
BIBLIOGRAFÍA.....	93



TABLAS

Tabla 1: Rasgos distintivos de las microfinanzas.....	28
Tabla 2: Activos totales según el tipo de institución microfinanciera (2010).....	35
Tabla 3: Diferencias entre crédito convencional y microcrédito	36
Tabla 4: Cifras de IMFs y número total de clientes a 31/12/2010	38
Tabla 5: División por región de los datos microfinancieros.....	40
Tabla 6: Metodologías de microcrédito.	54
Tabla 7: Indicadores de desempeño del Banco Grameen (2010).....	65

ILUSTRACIONES

Ilustración 1: Representación de un sistema financiero	12
Ilustración 2: PIB per cápita y desarrollo financiero (Dólares constantes 2000).....	13
Ilustración 3: Origen de la financiación	14
Ilustración 4: Porcentaje de familias con cuentas bancarias	18
Ilustración 5: Productos y servicios financieros.....	20
Ilustración 6: Causas de exclusión financiera	21
Ilustración 7: Evolución de la AOD bilateral y multilateral	26
Ilustración 8: Acceso a las microfinanzas por región a 31/12/2010.....	41
Ilustración 9: Evolución de los préstamos anuales del Banco Grameen (1976-2010).55	
Ilustración 10: Evolución de los préstamos acumulados del Banco Grameen (1976-2010)..	55
Ilustración 11: Evolución del total de prestatarios.....	56
Ilustración 12: Estructura del Banco Grameen (2010)	60
Ilustración 13: Evolución de la rentabilidad del Grameen Bank (1983-2010)	66
Ilustración 14: Total de préstamos por actividad económica (2010)	66
Ilustración 15: Préstamos por actividad económica y género (2010).....	67
Ilustración 16: Evolución de Compartamos Banco	69
Ilustración 17: Tipos de créditos de Compartamos Banco.....	70
Ilustración 18: Cartera de crédito de Compartamos Banco (2011).....	70
Ilustración 19: Tipos de seguros de Compartamos Banco	71
Ilustración 20: Tipos de captación de fondos de Compartamos Banco	71
Ilustración 21: Número de empresas según estrato de asalariados, en España y en la UE27 (2010).....	81
Ilustración 22: Empleo según estrato de asalariados, en España y en la UE27 (2011)...	81
Ilustración 23: Principales programas de microcréditos en España.....	82
Ilustración 24: Evolución de la concesión de microcréditos en España.....	83
Ilustración 25: Número de microcréditos concedidos por MicroBank.....	85
Ilustración 26: Microcréditos por volumen de inversión.....	85
Ilustración 27: Modelo de negocio de MicroBank	86
Ilustración 28: Distribución de los microcréditos por género.....	88
Ilustración 29: Distribución de los microcréditos por franja de edad.....	88
Ilustración 30: Destino del microcrédito familiar.....	89
Ilustración 31: Destino del microcrédito social	89
Ilustración 32: Destino del microcrédito financiero.....	90



ABREVIATURAS

AOD	Ayuda Oficial para el Desarrollo
CCM	Campaña de la Cumbre de Microcrédito
ESAM	Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito
FINCA	Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional
FUNCAS	Fundación de Cajas de Ahorros
IFNB	Institución Financiera No Bancaria
IMF	Instituciones Microfinancieras
MFC	El Centro de Microfinanzas
MIX	Intercambio de Información de Microfinanzas
ODM	Objetivos de Desarrollo del Milenium
ONG	Organización No Gubernamental
PIB	Producto Interior Bruto
PYMES	Pequeñas y Medianas Empresas
REM	Red Europea de Microfinanzas
ROSCAS	Asociaciones de Ahorro y Crédito Rotativo
UE	Unión Europea
USA	Estados Unidos de América

SISTEMA FINANCIERO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO

1 ¿Qué es un sistema financiero?

Se puede definir un sistema financiero como un conjunto de instituciones, medios (instrumentos o activos) y mercados que canalizan el ahorro hacia la inversión, es decir, desde las unidades de gasto con superávit a las unidades de gasto con déficit. En este sentido, las funciones básicas de un sistema financiero son dos:

- Asignar eficazmente los recursos.
- Contribuir al logro de la estabilidad monetaria y financiera.

“El sistema financiero es el conjunto de instituciones, medios y mercados que canalizan el ahorro hacia la inversión”

Por su parte, los elementos básicos de un sistema financiero son:

- Activos financieros: títulos emitidos por las unidades de gasto con déficit y cuyas principales funciones son la transferencia de fondos y la transferencia de riesgo.
- Instituciones financieras: entidades especializadas en la mediación o intermediación entre los agentes con superávit y aquellos que poseen déficit. Las instituciones financieras consiguen abaratar los costes en la obtención de financiación y facilitar la transformación de unos activos en otros.
- Mercados financieros: mecanismos o lugares a través de los cuales se produce el intercambio de activos financieros entre los distintos agentes económicos. Las funciones principales de los mercados financieros son poner en contacto a los agentes, facilitar la fijación de precios, proporcionar liquidez a los activos financieros y reducir costes y plazos en la intermediación.

En la ilustración 1 se representa el funcionamiento y organización de un sistema financiero.

Ilustración 1: Representación de un sistema financiero



Fuente: Calvo et al (2010)

2 Desarrollo financiero y crecimiento económico

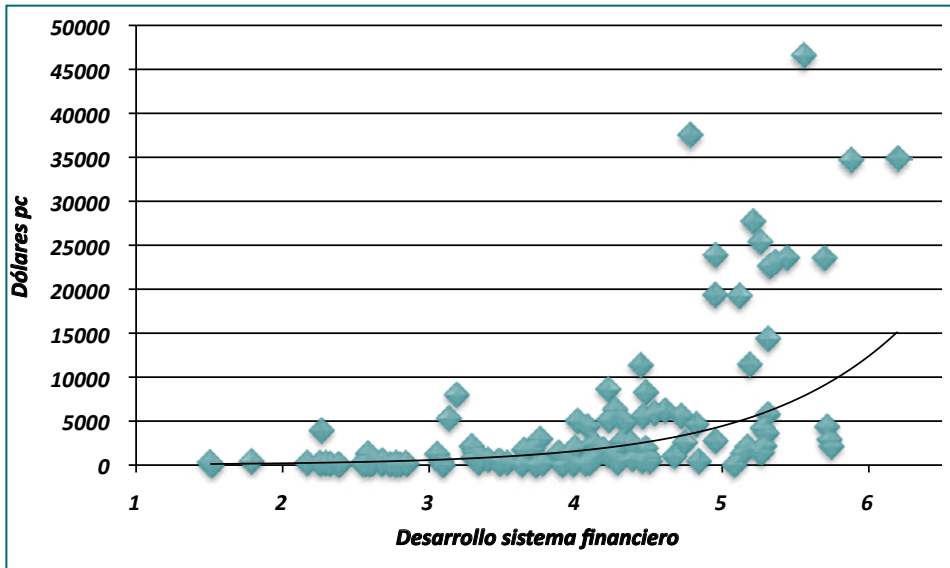
A lo largo de varias décadas se han acumulado numerosos estudios que evidencian que el desarrollo financiero de un país favorece su crecimiento a largo plazo (World Bank, 2001, Levine, 1997, Levine, 2005). Así, el desarrollo de los sistemas financieros impulsarían el crecimiento principalmente a través de cuatro vías: i) movilizan los ahorros de una economía que, de otro modo, no serían utilizados; ii) permiten asignar los fondos en actividades productivas; iii) incentivan la vigilancia de los fondos usados; iv) facilitan la transferencia y reducción de riesgos. En la ilustración 2 se muestra la relación entre el desarrollo del sistema financiero y el PIB per cápita. La línea de tendencia cuadrática ajustada muestra un efecto positivo entre desarrollo del sistema financiero y el PIB per cápita.

En función del origen de los fondos utilizados, el desarrollo financiero de un país se puede sustentar en los mercados financieros o en las entidades bancarias (véase ilustración 3). En este sentido, aunque cada país tiene su propio sistema financiero, tradicionalmente se han agrupado en dos categorías, aquellos basados en el mercado y aquellos basados en la banca.

En los sistemas donde prevalece el mercado existe una separación muy clara entre el sistema bancario y la industria, es decir, las entidades financieras no acumulan participaciones significativas en el capital de las empresas. Además, la banca sólo se compromete, en general, a suministrar recursos financieros a las empresas a corto plazo, obteniendo éstas la mayor parte de su financiación a largo plazo a través de los mercados financieros.

“En los sistemas donde prevalece el mercado, la banca se compromete, en general, a suministrar recursos financieros a las empresas a corto plazo, obteniendo las empresas una gran parte de su financiación a largo plazo a través de los mercados financieros”

Ilustración 2: PIB per cápita y desarrollo financiero



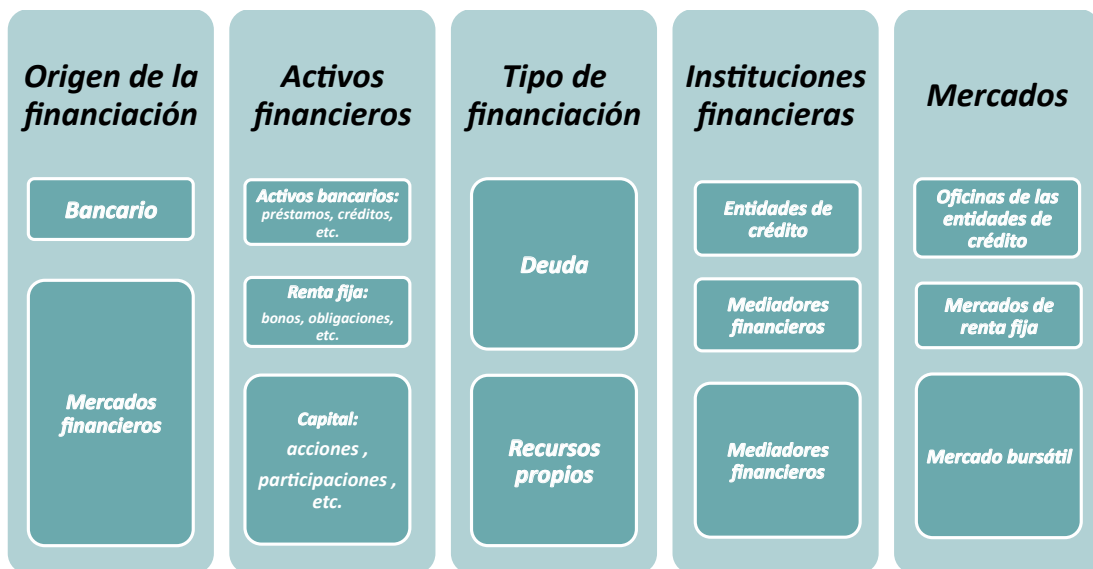
Fuente: Elaboración propia a partir de World Development Indicators del Banco Mundial.
 Nota: para medir el desarrollo del sistema financiero se ha utilizado la variable $\ln(\text{créditos domésticos/ PIB} + \text{capitalización del mercado/PIB})$ (Dólares constantes 2000)

Por el contrario, en los sistemas basados en la banca no existe una separación clara entre el sistema bancario y la industria, incluso los intermediarios financieros acumulan importantes participaciones empresariales. Además, la banca proporciona buena parte de la financiación a largo plazo a las empresas, teniendo los mercados financieros organizados menor importancia.

“En los sistemas basados en la banca, los mercados financieros organizados tienen menor importancia, mientras que la banca proporciona buena parte de la financiación a largo plazo a las empresas”

Cada uno de estos dos tipos de sistemas tiene sus ventajas y sus inconvenientes, sin embargo, los estudios realizados no parecen mostrar que ninguno fomente en mayor medida el crecimiento económico, sino que ambos serían beneficiosos (World Bank, 2001). Si bien en muchos países los sistemas financieros están dominados por los bancos, hay una tendencia a que los mercados financieros incrementen su importancia a medida que un país se desarrolla. No obstante, este aumento de la importancia de los mercados financieros parece ser más una consecuencia del crecimiento económico que un factor desencadenante del mismo. De hecho, en los países más desarrollados las empresas parecen haber encontrado una forma de financiarse que combina la banca y los mercados financieros.

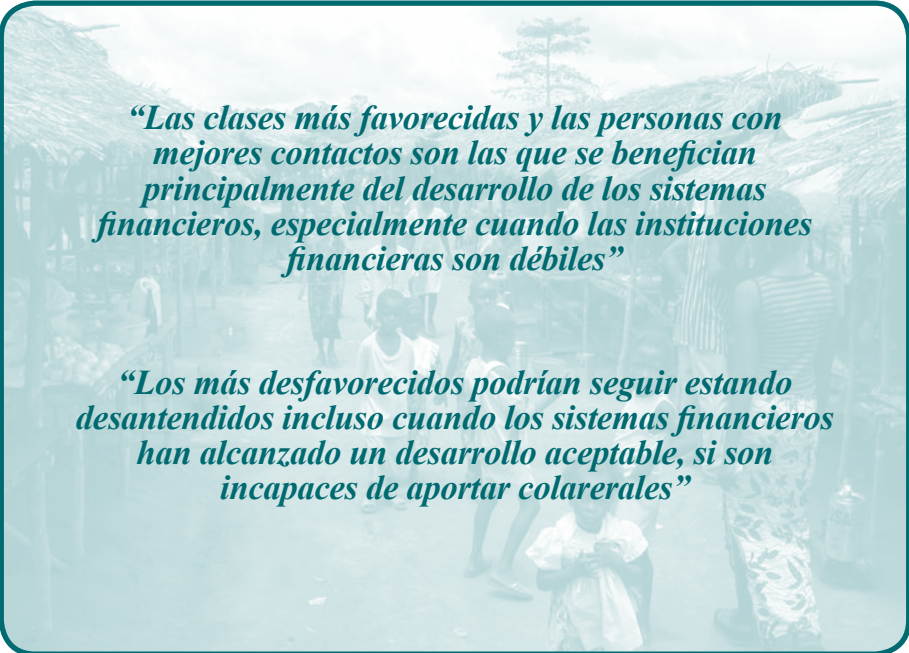
Ilustración 3: Origen de la financiación



Fuente: Elaboración propia

3 Desarrollo financiero y distribución de la riqueza

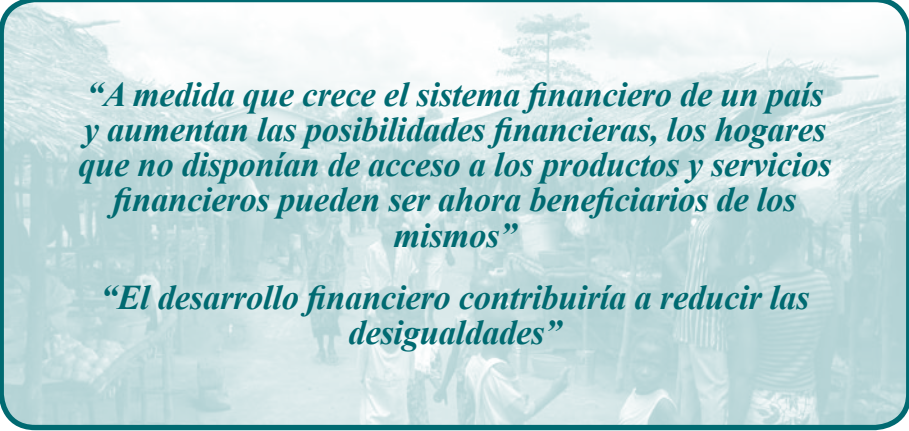
No todas las personas de un país se benefician por igual del desarrollo de los sistemas financieros y del crecimiento que generan. A este respecto las investigaciones realizadas no son concluyentes (Clarke, Xu y Zou, 2006). Algunos trabajos postulan que son las clases más favorecidas y las personas con mejores contactos las que se benefician principalmente del desarrollo de los sistemas financieros, especialmente cuando las instituciones financieras son débiles. Las personas con mayores ingresos y con colaterales (viviendas, propiedades, etc.) acumularían la mayoría de la financiación que se moviliza en un país porque tienen una mayor probabilidad de devolver los préstamos que se les conceden. Sin embargo, los más desfavorecidos podrían seguir estando desatendidos incluso cuando los sistemas financieros han alcanzado un desarrollo aceptable, si son incapaces de aportar colaterales. En cualquier caso, los sistemas financieros centrarían su atención en las clases con mayores ingresos debido a las ganancias potenciales, lo que redundaría en una mayor desigualdad.



“Las clases más favorecidas y las personas con mejores contactos son las que se benefician principalmente del desarrollo de los sistemas financieros, especialmente cuando las instituciones financieras son débiles”

“Los más desfavorecidos podrían seguir estando desatendidos incluso cuando los sistemas financieros han alcanzado un desarrollo aceptable, si son incapaces de aportar colaterales”

La perspectiva anterior de un desarrollo financiero que perpetúa y expande la desigualdad es controvertida. Así, algunas investigaciones plantean que, a medida que crece el sistema financiero de un país y aumentan las posibilidades, los hogares que no disponían de acceso a los productos y servicios financieros pueden ser ahora beneficiarios de los mismos. De este modo, el desarrollo financiero contribuiría a reducir las desigualdades.



“A medida que crece el sistema financiero de un país y aumentan las posibilidades financieras, los hogares que no disponían de acceso a los productos y servicios financieros pueden ser ahora beneficiarios de los mismos”

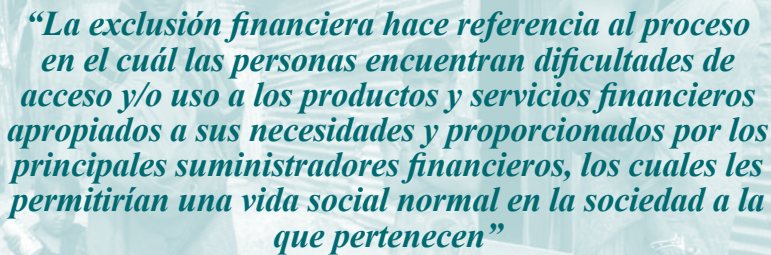
“El desarrollo financiero contribuiría a reducir las desigualdades”

Finalmente, un planteamiento intermedio postula que, durante las primeras fases de desarrollo financiero, las personas con mayores ingresos son las más beneficiadas al aumentar las posibilidades de financiación, redundando indudablemente en un aumento de la desigualdad. Sin embargo, una vez que el sistema financiero se ha desarrollado suficientemente, un mayor número de personas podrían aprovechar la financiación existente, redistribuyéndose de esta manera la riqueza.

4 ¿Qué es la exclusión financiera?

Aunque el desarrollo financiero contribuya al crecimiento económico y pueda incluso ayudar a reducir las desigualdades en la distribución de la riqueza, en ningún caso todas las personas o familias de un país se van a beneficiar en igual medida. De hecho, especialmente en los países pobres o en vías de desarrollo, existen personas o familias que, por distintas causas, no pueden acceder a los productos y servicios financieros. A este fenómeno se le denomina exclusión financiera.

Según Sinclair (2001) “la exclusión financiera implica la imposibilidad de acceso a servicios financieros necesarios en una forma adecuada. La exclusión financiera puede ocurrir como resultado de problemas de acceso, condiciones, precios, marketing o la autoexclusión en respuesta a experiencias o percepciones negativas”.

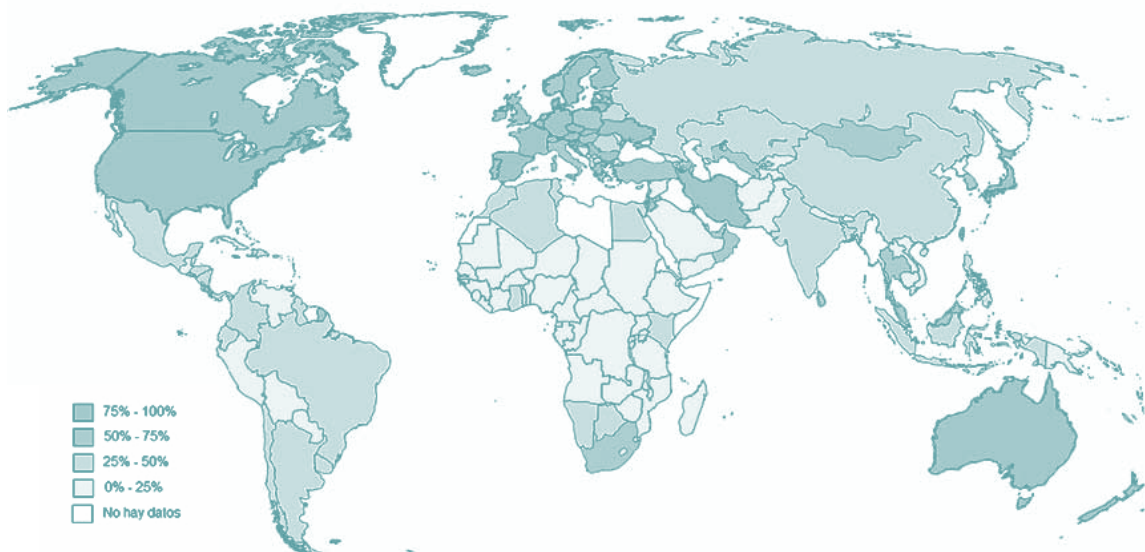


“La exclusión financiera hace referencia al proceso en el cuál las personas encuentran dificultades de acceso y/o uso a los productos y servicios financieros apropiados a sus necesidades y proporcionados por los principales suministradores financieros, los cuales les permitirían una vida social normal en la sociedad a la que pertenecen”

European Commission (2008)

El porcentaje de personas excluidas financieramente varía mucho de unos países a otros, siendo en muchas ocasiones imposible determinar con exactitud la cifra de excluidos. En cualquier caso, en la ilustración 4 se puede observar la disparidad que existe entre países en cuanto al acceso a cuentas bancarias según datos del estudio “Financial Access 2010” del CGAP del Banco Mundial (2010). Según dicho informe, alrededor del 91% de los hogares de los países desarrollados disponen de un depósito en una institución financiera. En América Latina y el Caribe este porcentaje se situaría en el 41%, en el África Subsahariana en el 12%, en Oriente Medio y Norte de África en el 42%, en el Sudeste Asiático en el 22% y en Asia del Este y Pacífico en el 42%.

Ilustración 4: Porcentaje de familias con cuentas bancarias



Fuente: Elaboración propia a partir de CGAP, The World Bank Group (2010)

5 ¿Cuáles son los servicios financieros básicos a los que debería tener acceso cualquier persona?

Las instituciones financieras ponen a disposición de sus clientes una gran variedad de productos y servicios financieros. Cada persona utiliza unos u otros en función de sus necesidades, pero se considera que todo el mundo debería tener acceso a cuatro tipos de productos o servicios financieros básicos: transacciones, cuentas bancarias, préstamos o créditos y seguros.

“Todo el mundo debería tener acceso a cuatro tipos de productos o servicios financieros básicos: transacciones, cuentas bancarias, préstamos o créditos y seguros”

En primer lugar se encontrarían las **transacciones bancarias**. Muchas personas realizan transferencias, giros, domiciliaciones, pagos con tarjetas o cheques para pagar sus compras, suministros o impuestos. La razón para utilizar estos servicios bancarios es su seguridad, rapidez, bajo coste y comodidad. Sin embargo, no toda la población tiene acceso a los mismos. Las personas con bajos ingresos económicos realizan la mayoría de sus transacciones en efectivo, bien por no tener acceso a una oficina bancaria, bien por su elevado coste o por ser excluidos debido a su riesgo. En la última década la tecnología está reduciendo los costes para suministrar algunos de estos servicios.

Las **cuentas bancarias** son otro producto bancario básico. En los países desarrollados, tal y como se ha mostrado previamente, la mayoría de la población dispone de cuentas bancarias, lo que les permite mantener sus ahorros seguros y, hasta cierto punto, obtener una rentabilidad por los mismos. En los países pobres o en vías de desarrollo, el porcentaje de familias con acceso a cuentas es mucho más limitado y, cuando no es posible disponer de una, los ahorros se suelen esconder, entregar a un comerciante local para que los guarde o incluso mantenerlos en forma de animales domésticos. La carencia de cuentas bancarias aumenta el riesgo de pérdida de los ahorros, pero también impide domiciliar recibos, cobrar cheques, disponer de tarjetas, etc.

Todo el mundo necesita pedir un **préstamo o crédito** en algún momento de su vida, especialmente para afrontar inversiones importantes como la adquisición de una vivienda. Por lo tanto, los préstamos y créditos se constituyen también en un producto financiero esencial. Las entidades de crédito pueden no atender las necesidades crediticias de las personas más pobres debido a los altos costes que conlleva la gestión de préstamos de pequeña cuantía, los reducidos o inexistentes colaterales que poseen, o su elevado riesgo de impago. La falta de financiación adecuada y/o la carencia de asesoramiento apropiado puede conducir a graves desequilibrios en el presupuesto familiar, agravando la situación de pobreza. Cuando no hay acceso a la financiación bancaria se suele recurrir a familiares, amigos, grandes terratenientes o prestamistas. Esto implica que la cantidad de fondos que se pueden obtener es reducida, pero también que, en muchas ocasiones, los préstamos se conceden bajo condiciones leoninas. Para solucionar estos problemas, en los países pobres se han desarrollado instituciones especializadas en microcrédito, tal y como se estudiará más adelante.

Desde antaño, las personas se han cubierto contra los riesgos ayudándose unas a otras. Sin embargo, la protección que ofrece este sistema es muy limitada y no suele ser efectiva ante grandes catástrofes. Por eso, **los seguros** son unos servicios financieros que deberían estar al alcance de todos. En muchos países son obligatorios para desarrollar ciertas actividades como la conducción de ve-

hículos o la realización de determinados trabajos u oficios. Sin embargo, las personas pobres, especialmente en países menos desarrollados, suelen vivir en lugares sujetos a elevados riesgos como sequías, inundaciones, huracanes, etc., y aunque no disponen de dinero suficiente para hacer frente a estos desastres, tampoco pueden hacerse cargo de las primas que tendrían que pagar para contratar un seguro. En los últimos años han surgido instituciones de microseguros para facilitar el acceso a estas personas. Sin embargo, el concepto de seguro es más complicado de entender que el de un préstamo o una cuenta, por lo que, muchas personas no los contratan al no comprender su funcionamiento. De hecho, los seguros más extendidos en esos países son aquellos que van vinculados a la concesión de préstamos, siendo sus beneficiarios las propias entidades de crédito.

Ilustración 5: Productos y servicios financieros

Transacciones bancarias	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitan la realización de transacciones seguras, rápidas y cómodas.
Cuentas bancarias	<ul style="list-style-type: none"> • Proporciona seguridad a los ahorros, facilitan cierta rentabilidad y permiten la domiciliación de recibos, la disposición de tarjetas, etc.
Préstamos y créditos	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitan la distribución temporal de los ingresos proporcionando recursos para afrontar ciertas inversiones o gastos.
Seguros	<ul style="list-style-type: none"> • Facilitan la protección frente a posibles riesgos futuros.

Fuente: Elaboración propia

6 ¿Cuáles son las causas de la exclusión financiera?

Es indudable que la pobreza dificulta el acceso a determinados productos y servicios financieros. Las familias con bajos niveles de ingresos tienen mayores limitaciones para obtener créditos debido a la falta de posibilidades para devolver el dinero prestado, la falta de colaterales o simplemente por la desconfianza que generan, y cuando acceden a los mismos, lo hacen en condiciones desfavorables y a un elevado coste. Las personas con reducidas posibilidades económicas demandan menos productos financieros, pero no quiere decir que no tengan necesidades financieras en absoluto. De hecho, en numerosas ocasiones no tienen más remedio que recurrir a formas de financiación informales como la familia, los amigos, comerciantes locales, etc. También es obvio que en los países pobres la exclusión financiera tiende a ser mayor, mientras que en las economías industrializadas la sufren sólo un reducido porcentaje de personas, generalmente las más pobres y marginadas.

Además de la pobreza y la situación económica hay otros muchos factores que, si bien no son tan obvios, contribuyen significativamente a la exclusión financiera y que aparecen sintetizados en la ilustración 6.

Ilustración 6: Causas de exclusión financiera

<i>Nivel de ingresos</i>	• Mínimos
<i>Género</i>	• Mujer
<i>Normas culturales</i>	• Castas inferiores, minorías étnicas, inmigrantes, etc.
<i>Edad</i>	• Personas mayores y jóvenes
<i>Documentos legales</i>	• Carencia de documentos de identidad y/o propiedad
<i>Educación</i>	• Falta de educación básica y/o financiera
<i>Lugar de residencia</i>	• Países más pobres, sucursales bancarias muy alejadas
<i>Falta de confianza</i>	• Malas experiencias por fraude, cargos indebidos, etc.
<i>Situación económica</i>	• Crisis económica regional y/o mundial

Fuente: Elaboración propia a partir de United Nations (2006) European Commission (2008)

Así, en numerosos países existe una amplia discriminación hacia los derechos de las mujeres. Éstas no pueden poseer activos como tierras o propiedades y tienen que estar representadas o autorizadas por un hombre para pedir un préstamo, abrir una cuenta o realizar actividades económicas. La tasa de alfabetización de las mujeres en esos países suele ser baja debido a la discriminación que sufren, lo que les dificulta la comprensión de ciertos productos y servicios financieros, inhibiendo su demanda. Para solucionar esta situación, es habitual la existencia de programas específicamente enfocados a las mujeres. De las experiencias realizadas se deduce que, en general, las mujeres suelen cumplir fielmente con los pagos periódicos de los préstamos obtenidos. No obstante, en algunos países estos programas suelen generar ciertas tensiones familiares y sociales, e incluso los hombres, en ciertos casos, utilizan a sus mujeres para la obtención de préstamos para sí mismos.

Aparte de la discriminación de género, en ciertos países persisten normas culturales impuestas por tradiciones sociales fuertemente arraigadas que excluyen, no sólo financiera sino también socialmente, a determinados grupos de personas. La existencia de castas, las minorías étnicas o los inmigrantes son ejemplos de estos colectivos. Los integrantes de estos grupos pueden tener una lengua distinta a la oficial del país, estar localizados en lugares de difícil acceso, no haber tenido la posibilidad de obtener una educación, o ser considerados como inferiores, lo que reduce tremendamente los productos o servicios financieros a su alcance. Asimismo, en algunos países la religión predominante prohíbe ciertas prácticas financieras, como el cobro de interés, lo que restringe, en este caso, la oferta financiera disponible.

La edad es otro elemento de exclusión financiera ya que las instituciones financieras focalizan su atención generalmente en las personas de mediana edad. Las personas jubiladas o cercanas a la edad de jubilación tienen limitado su acceso a determinados productos como préstamos hipotecarios, seguros de vida, etc., debido a su menor esperanza de vida y a que su salud se puede deteriorar más rápidamente.

Los jóvenes, debido a su falta de estabilidad económica o registros históricos de créditos, también suelen tener dificultades para contratar determinados productos. Es habitual que se vean obligados a buscar avalistas, generalmente dentro de su familia pero además, si no han alcanzado la mayoría de edad, están incapacitados legalmente para operar directamente con entidades de crédito.

Por otra parte, los inmigrantes, los refugiados, las minorías étnicas, y en algunos países también los pobres o las mujeres, carecen de documentos legales, lo que supone una barrera financiera muchas veces insalvable. La imposibilidad de identificarse legalmente les inhabilita, en general, para abrir cuentas, obtener préstamos o contratar seguros, mientras que la falta de títu-

los de propiedad les impide obtener condiciones financieras más favorables ya que no pueden presentar sus viviendas u otras posesiones como garantías. Para solucionar algunos de estos problemas, ciertas entidades financieras han proporcionado a sus clientes tarjetas que les permiten identificarse en sus relaciones con ellas. A la larga, estas tarjetas acaban utilizándose también como documentos acreditativos frente a otro tipo de instituciones, con el consiguiente beneficio para las personas que las poseen.

Tanto la falta de educación básica como la carencia de educación financiera son elementos estrechamente asociados a la exclusión. El analfabetismo o la carencia de estudios suficientes limita la demanda financiera debido a que quienes lo sufren no entienden los productos que les ofrecen o se ven intimidados por las condiciones que se les plantean. Pero además, tampoco son conscientes de sus derechos, por lo que no es raro que hayan sido engañados o estafados alguna vez, con lo que su recelo hacia los bancos suele ser alto. La ventaja que proporciona un nivel de estudios mínimo no garantiza tampoco que se entienda perfectamente el funcionamiento de los productos y servicios financieros. Es más, la ingeniería financiera ha contribuido a crear productos cada vez más complejos, que en teoría se adaptan más a las necesidades de los clientes, pero que a veces, sin el asesoramiento adecuado, pueden resultar incompresibles. Esta falta de conocimientos financieros puede conducir a la toma de decisiones irracionales o contratar productos inadecuados que pueden conducir a un sobreendeudamiento y a agravar la situación de pobreza.

También hay personas que evitan operar con instituciones financieras por la falta de confianza que les inspiran. Muchas de ellas han sufrido, o conocen a alguien que ha tenido malas experiencias con instituciones financieras. Puede que hayan perdido parte o todos sus ahorros debido a que algunas instituciones financieras, especialmente en los países pobres, no operan siempre bajo los principios de transparencia, imponiendo intereses excesivamente elevados, cargando comisiones indebidas o cambiando las normas sin previo aviso.

En los países más desarrollados existe un número relativamente elevado de oficinas bancarias ampliamente diseminadas por todo el territorio nacional. Sin embargo, en los países pobres o en vías de desarrollo la sucursal financiera más cercana para muchas personas se puede encontrar a cientos de kilómetros o varios días de viaje. La mayoría de los establecimientos bancarios se concentran en las ciudades, por lo que la población de zonas rurales y lugares remotos suele disponer de un acceso muy limitado a los servicios financieros. Asimismo, los grupos nómadas o los desplazados por conflictos bélicos frecuentemente no tienen un lugar de residencia estable, por lo que tienen pocas posibilidades de operar de forma continuada con una entidad financiera.

Finalmente, cabe destacar que la situación económica global puede aumentar o reducir la exclusión financiera. La crisis actual ha reducido los fondos disponibles, siendo las entidades bancarias más reacias a concederlos. Incluso en los países más desarrollados muchísimas personas ven restringido su acceso a los préstamos y no son pocas las empresas que se ven imposibilitadas para renovar su financiación.

7 Financiación para el desarrollo y microfinanzas.

Las microfinanzas se presentan como una de las herramientas para el desarrollo socioeconómico del denominado tercer mundo, lo que implica la lucha contra la pobreza. Las microfinanzas pueden, desde la perspectiva de la actuación individualizada, del efecto directo sobre personas y unidades familiares, sumarse en un fenómeno global que ha permitido mejorar los niveles de vida de muchas comunidades en todo el mundo.

“Las microfinanzas son la provisión de servicios financieros, tales como depósitos, seguros, pagos, transferencias, enseñanza de terminología financiera, préstamos personales y préstamos para microempresas; diseñados para personas de bajos ingresos o que están de algún modo excluidas del uso de los productos comerciales de las instituciones financieras convencionales”

Rogaly (1999)

Las microfinanzas tuvieron su origen formal en los años setenta, pero su evolución ha ido paralela a la economía del desarrollo en la década de 1950, donde se adopta la clasificación entre países “desarrollados” y “en vías de desarrollo”.

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

Es fundamental el acceso a recursos financieros, el problema es cómo. Observamos tres enfoques diferentes a los largo de los años: asistencialista, de modernización y humanista.

Años 1940-1950: Enfoque asistencialista. Pobreza ligada a falta de recursos materiales. Provisión de bienes materiales y financieros en forma de donación o ayuda a las poblaciones afectadas, canalizados en esa época principalmente a través de diferentes instituciones gubernamentales y estatales.

Años 1960-1970: Enfoque de modernización. Se reconoce la importancia del factor humano. Se promueve la tecnificación industrial y agraria, lo que implica unos recursos humanos formados en las nuevas tecnologías.

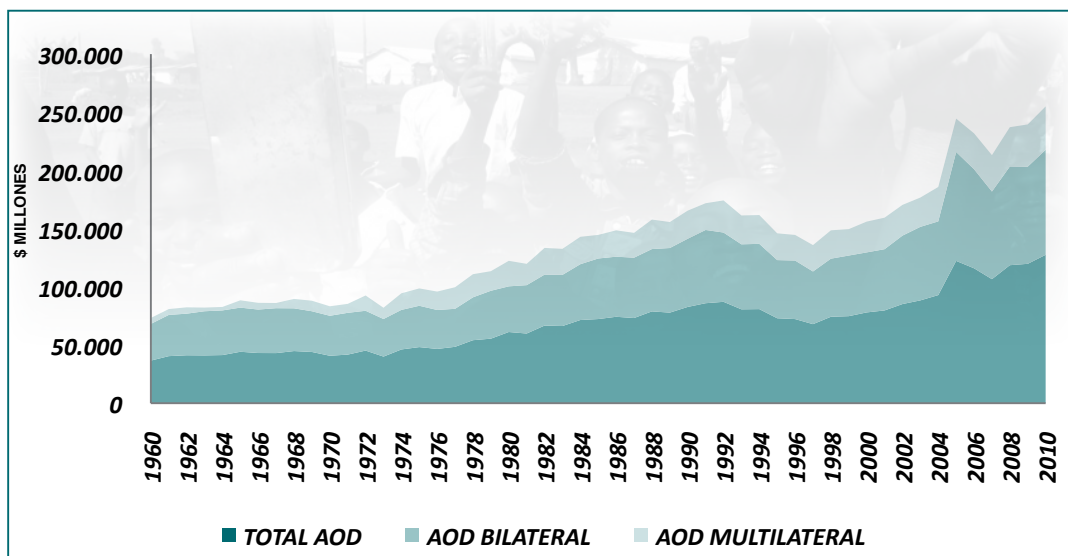
Años 1980: Enfoque humanista. Para combatir la pobreza, consecuencia de las acciones humanas, no es suficiente la aplicación de recursos materiales y formativos, sino que se requieren cambios culturales, de comportamientos, valores y actitudes. Comienzan a oírse reclamaciones de determinados grupos sociales promoviendo estos cambios.

Fuente: Elaboración propia a partir de Cuesta (2006)

Por su parte, los países comenzaron a plantearse la necesidad de diseñar programas autosuficientes que no dependiesen de la ayuda procedente de países desarrollados, ni de vaivenes, motivados por distintos tipos de intereses.

Es decir, se plantea la “lucha por la independencia” frente a la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) tradicional, cuya evolución se aprecia en la ilustración 7.

Ilustración 7: Evolución de la AOD bilateral y multilateral



Fuente: Elaboración propia con datos de la OCDE

Nota: Datos en millones de dólares

Así pues, las microfinanzas surgen como un paso lógico en la búsqueda de planes de financiación sostenible en el tiempo y destinada a proyectos de desarrollo dirigidos por las propias personas en situación de vulnerabilidad.

Entonces, ¿cuáles son los factores que consolidan a las microfinanzas?

En primer lugar, la constatación del relativo “fracaso” de la AOD de corte asistencialista. En segundo lugar, la necesidad de destinar crédito para el sector económico informal, mayoritario en términos de empleo. En tercer lugar, la constatación, después de los primeros programas, de que los pobres eran capaces de devolver el crédito. Por último, la rápida expansión y la consecuente mejora en la gestión de las instituciones microfinancieras.

Las microfinanzas surgieron como respuesta a las imperfecciones del mercado financiero formal existente, que al excluir a las personas con menos

recursos, les condiciona el acceso a dos únicas fuentes de financiación: los usureros o prestamistas informales, y los prestamistas cercanos (familia...).

Estas dos fuentes tienen sus inconvenientes: altísimas tasas de interés de la usura, junto con condiciones abusivas en muchos casos, y limitación en fondos y plazo en el caso de los prestamistas cercanos, además de asunción de riesgo por parte de prestatario y prestamista generalmente ambos en situación de vulnerabilidad y de “obligación” de reciprocidad.

“Los factores que consolidaron las microfinanzas son el fracaso de la Ayuda Oficial para el Desarrollo (AOD), la necesidad de destinar crédito al sector económico informal, la constatación de que los pobres eran capaces de devolver el crédito y la rápida expansión de las instituciones microfinancieras, entre otros”

Con las Instituciones Microfinancieras (IMFs) se pretendía encontrar una alternativa más barata a los prestamistas informales aprovechando, sin embargo, sus técnicas para poder adaptarlas a la realidad de las microfinanzas como, por ejemplo, el conocimiento en profundidad de los prestatarios como garantía, la ausencia de trámites y burocracia que ralentiza y encarece el préstamo, etc.

En una primera etapa, centrada todavía en la concesión de créditos sin desarrollar el principio del ahorro, se ofrecían tipos de interés por debajo del mercado, préstamos que estaban subsidiados en su mayoría.

La descapitalización de las Instituciones Microfinancieras (IMFs), llevó a su paulatina transformación en muchos casos a bancos como instituciones financieras formales, y a plantearse la cuestión de la sostenibilidad, tema en el que se sigue trabajando.

La consolidación de las microfinanzas a nivel mundial se reflejó en la Cumbre Internacional del Microcrédito celebrada en 1997 con la participación de 137 países y se estableció la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (CCM), con el objetivo de alcanzar en el año 2005 a 100 millones de beneficiarios de microcréditos en situación de pobreza extrema, en especial mujeres.

En la tabla 1 se muestran las características principales que distinguen las microfinanzas de las finanzas tradicionales.

Tabla 1: Rasgos distintivos de las microfinanzas

Área	Finanzas Tradicionales	Microfinanzas
Metodología Crediticia	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en una garantía. - Requiere documentación formal. - En promedio es poco intensiva en mano de obra. - Cancelación de préstamos en cuotas mensuales, trimestrales o anuales. 	<ul style="list-style-type: none"> - Basada en las características personales. - Escasa o nula documentación. - En general requiere muchas horas-hombre por préstamo concedido. - Cancelación de préstamos en pequeños pagos semanales ó quincenales.
Cartera de Préstamos	<ul style="list-style-type: none"> - Préstamos por montos variables, aunque algunos pueden ser muy significativos. - Con garantías físicas. - Cartera diversificada. - Atraso de la cartera comparativamente estable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Cartera compuesta por montos pequeños. - A falta de una garantía física, se emplean técnicas específicas que generan garantías implícitas. - Cartera con baja diversificación. - Carteras con atrasos volátiles.
Costes Operativos	<ul style="list-style-type: none"> - Relativamente bajos. - Gastos operativos variados: personal, infraestructura, servicios, publicidad, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Altos, cuadruplica en promedio los costos de las finanzas tradicionales. - Principalmente gastos de personal.
Estructura del Capital y Organización	<ul style="list-style-type: none"> - Accionistas institucionales e individuales con fines de lucro. - Institución privada autorizada por el órgano regulador existente. - Organización centralizada con sucursales en las ciudades. 	<ul style="list-style-type: none"> - Fundamentalmente accionistas institucionales sin fines de lucro. - Surgen generalmente por conversión de una ONG. - Serie descentralizada de pequeñas unidades en áreas con infraestructura débil.
Fondeo	<ul style="list-style-type: none"> - Depósitos del público, líneas externas, obligaciones negociables, etc. 	<ul style="list-style-type: none"> - Principalmente subsidios ó préstamos con facilidades; capital propio. En etapas más avanzadas pueden captar depósitos (generalmente de bajo monto).
Clientela	<ul style="list-style-type: none"> - Empresas formales e individuos asalariados con niveles de ingreso y educación medio - altos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Empresarios e individuos de bajos ingresos.

Fuente: Adaptado de Jansson y Wenner (1997) y Rock y Otero (1996)

EL MICROCRÉDITO ANTE LA EXCLUSIÓN SOCIAL

1 ¿Qué es el microcrédito?

El microcrédito tiene por objetivo otorgar préstamos a los pobres que carecen de activos, y por tanto de garantías tal como se entiende en los circuitos financieros convencionales, a fin de que puedan emprender actividades por cuenta propia que generen ingresos y les permitan mantenerse a sí mismos y sus familias. Este instrumento es mucho más que prestar una pequeña cantidad de dinero, es la oportunidad para que muchas personas puedan explotar sus potenciales. Sin el microcrédito, muchas personas pobres no descubrirían las capacidades que ellos mismos albergan.



Cuando se habla de microcrédito se dan diferentes acepciones. Algunos criterios utilizados para delimitar estos productos financieros son el tamaño, los sujetos del préstamo, la metodología con la que se otorga o el uso de los fondos.

Según la primera Cumbre Global del Microcrédito en 1997, los microcréditos se definen como:

“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”

Cumbre Global del Microcrédito (1997)

Cinco años más tarde, en la Cumbre Global del Microcrédito de 2002, este producto financiero se definió de la siguiente manera:

“Pequeños créditos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Estas personas no disponen de las garantías habituales (patrimonio, rentas actuales y futuras, avales) y se sustituyen por medidas de formación, apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales”

Cumbre Global del Microcrédito (1997)

Esta definición presenta varios cambios con respecto a la anterior. En primer lugar, se habla de los destinatarios como personas pobres, mostrando una posible solución para la exclusión social en general. Además, se introduce el concepto de garantía. Y por último, se resalta el protagonismo de medidas no financieras acompañando a las puramente financieras.

Las principales características del microcrédito provienen de su nombre y son las siguientes (Lacalle, 2008):

- ✓ El objetivo de estos instrumentos es reducir los niveles de pobreza, es decir, mejorar las condiciones de vida de los más pobres. Sacar del círculo vicioso de la pobreza a los más desfavorecidos a través de la financiación de pequeños negocios.
- ✓ Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales. Por tanto, son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a la financiación.
- ✓ No nos podemos olvidar de que este producto financiero es un préstamo, y como tal, debe ser devuelto el principal junto con los intereses. Además, estos productos financieros buscan la viabilidad financiera futura, de forma que el beneficiario no siga dependiendo eternamente del préstamo o la ayuda. Es decir, apuestan por la autoalimentación del sistema.
- ✓ Se centran en préstamos de pequeñas cantidades de dinero para los más necesitados. La cuantía media de los microcréditos varía mucho dependiendo del continente donde se preste.
- ✓ Son operaciones de préstamo muy sencillas y con pocos trámites burocráticos.

- ✓ Los periodos de reposición son muy cortos y en cada reembolso las cantidades también son muy pequeñas. Lo más común es que la devolución del principal y los intereses sea semanal o mensual.
- ✓ Se conceden sin avales ni garantías patrimoniales. El microcrédito se basa en la confianza hacia el prestatario, bien porque su proyecto de negocio constituya el aval por sí mismo, porque exista un aval o garantía solidaria o porque, simplemente, la persona a la que se le concede ofrece una seguridad de reembolso.
- ✓ Los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

“El objetivo de los microcréditos es reducir los niveles de pobreza”

Este sistema ha resultado ser efectivo en la lucha contra la pobreza, permitiendo un incremento en los ingresos de los prestatarios a través de la implantación de pequeñas empresas. Este incremento de los ingresos permite devolver el crédito, mejorar el nivel de vida de la familia e incluso ahorrar parte de esos ingresos para poder aumentar el negocio en el futuro. También es necesario destacar como, en muchos lugares, el microcrédito ha sido el primer paso en toda una cadena de actividades de desarrollo comunitario; a medida que las familias de una región ven crecer sus ingresos y vislumbran posibilidades de vivir un futuro digno, comienzan a luchar por ciertos servicios comunitarios como agua potable, educación, sanidad, etc.



2 ¿Qué son las instituciones de microfinanzas?

Los primeros programas modernos¹ de microcrédito surgieron durante la década de los setenta. Estos programas funcionaban como fondos concesionales para microempresas, sin ninguna pretensión de que fuesen devueltos y con unas tasas de interés muy bajas o inexistentes. Su principal prioridad era asegurar el acceso al crédito a las personas excluidas del sector financiero formal. Durante estos años el objetivo era tratar de que los microempresarios se adaptaran al sistema financiero existente (Labie y Sota, 1998). La idea consistía en dar al microcrédito una imagen con la que fuera aceptado ante los bancos (Stearns, 1990). De esta manera, los microempresarios podían acceder a financiación más barata que la del sistema informal.

Los resultados de estos primeros programas no tuvieron mucho éxito por diversos motivos: en primer lugar, eran fondos subsidiados provocando, a lo largo de los años, la descapitalización y dejando a las instituciones sujetas a la voluntad de los donantes. En segundo lugar, y debido a que los usuarios de estos créditos no podían pagar tasas elevadas de interés, estos programas funcionaban con tipos inferiores a los del mercado, imposibilitando cualquier búsqueda de autosuficiencia financiera. En tercer lugar, estas entidades se enfrentaban a elevados costes de transacción debido a las especiales características de la clientela. Por último, estas entidades se especializaban en la concesión de créditos dejando de lado los servicios de ahorro, puesto que consideraban que las personas más pobres no tenían capacidad de ahorrar. Todos estos motivos dieron lugar a una alta morosidad y una rápida descapitalización de las instituciones.

Posteriormente, durante los años ochenta, comenzaron a surgir verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas conocidas como instituciones microfinancieras (IMFs). Habiendo aprendido de los errores de los programas tradicionales, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones para que los costes del préstamo fuesen proporcionales a su reducido tamaño. Además se dieron cuenta de que los usuarios estaban dispuestos a pagar tasas de interés más altas que cubrieran los costes asociados a la concesión de estos microcréditos, incluso deseaban pagar tasas más altas a las del mercado con tal de acceder a los recursos financieros.

Durante los últimos años instituciones como el banco Grameen de Bangladesh, el banco Rakyat de Indonesia o Action International en América Latina, han demostrado la viabilidad económica y financiera de los programas de microcréditos (Lacalle, 2008).

¹ Teniendo en cuenta que el microcrédito siempre ha existido, cuando se habla de microcréditos modernos se hace referencia a los surgidos oficialmente durante las tres últimas décadas.

En resumen, este tipo de microcrédito tiene un perfil particular de riesgo. Las entidades que trabajan en este producto soportan altos costes administrativos que intentan cubrir con elevados tipos de interés generados por carteras de préstamos a corto plazo, sin garantías y concentrados geográficamente. Por tanto, estamos ante un perfil no muy atractivo para un supervisor bancario.

Estas instituciones han modificado las prácticas en la banca, eliminando la necesidad de avales o garantías patrimoniales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, la responsabilidad, la participación y la creatividad. Se puede concretar que las entidades de microfinanzas poseen unas características muy importantes que las diferencian del resto de entidades financieras. En este sentido, muchos autores las referencian, y en particular al Banco Grameen, como entidades que actúan al contrario que la banca tradicional².

En primer lugar se enfocan claramente hacia el público con menos recursos.

En segundo lugar, deben tener un completo conocimiento de las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas. Por este motivo conceden créditos en condiciones muy especiales: no exigen avales o garantías patrimoniales, las transacciones se realizan de forma muy sencilla puesto que la clientela suele tener un bajo nivel educativo, las oficinas comerciales se sitúan cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus actividades (zonas rurales), los procedimientos de estudio de un nuevo préstamo son rápidos y sencillos, etc.



En tercer lugar, evalúan el riesgo crediticio en función del conocimiento personal entre prestamista y prestatario. Esto quiere decir que, normalmente, el nuevo cliente debe ser recomendado por un cliente antiguo. La selección no se realiza de acuerdo a criterios técnicos.

En cuarto lugar, su estructura administrativa es muy sencilla con el objetivo de reducir los costes de transacción y conseguir que los mismos sean proporcionales a la cuantía del crédito.

² Muhamad Yunus, fundador del Grameen Bank, afirma que la labor de la banca social es “Aprender cómo opera la tradicional para hacer justo lo contrario”.

En quinto lugar, es importante que estas instituciones sean autosuficientes en términos financieros. Ser autosuficiente hoy significa alcanzar un mayor número de pobres mañana (Gonzalez-Vega, Schreiner, Meyer, Rodriguez-Meza y Navajas, 1997). Para ello es importante que la institución sea capaz de cubrir todos sus costes.

En sexto lugar, es importante tener en cuenta la escala y el alcance de la entidad. El primer término hace referencia al tamaño de la clientela de una institución microfinanciera. El segundo alude al grado de pobreza de los clientes atendidos por la misma. El tamaño del préstamo es una medida imprecisa pero de gran sencillez, que se utiliza para determinar el alcance de una institución, siendo más pobre el cliente que recibe un préstamo de menor cuantía. En cuanto a la escala, durante las décadas pasadas, los programas más grandes alcanzaban como máximo a mil o dos mil clientes. Hoy día muchos programas de microcrédito están llegando a millones de prestatarios.

Por último, el ahorro es un factor muy importante a tener en cuenta en este tipo de instituciones. Estas entidades deben reconocer que la prestación de servicios de ahorro para los pobres es tan importante como la concesión de servicios de crédito (Rhyne y Otero, 1998). El ahorro es un elemento muy importante para asegurar el auto sostenimiento de cualquier institución financiera dedicada a los microcréditos (United Nations, 1998). En este sentido, tradicionalmente se creía que las regiones más pobres no tenían capacidad para ahorrar, mientras que en la actualidad existen numerosos estudios que demuestran lo contrario (Almeyda, 1996, Restrepo y Reichmann, 1995, Robinson, 1995, Robinson, 1998, Wisniwski, 1998). La gente pobre ahorra, tanto las economías domésticas como los pequeños negocios, y si no disponen de instituciones financieras seguras lo realizan mediante formas no financieras. En los primeros programas de microcréditos no existían servicios financieros de ahorro, pero en la actualidad es un elemento indispensable en cualquier institución de microfinanzas.

Microfinance Information Exchange (MIX)³ establece cinco categorías para clasificar las instituciones que analiza (MIX MARKET, 2012a):

- **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 de dinero.
- **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

³ MIX, creado en el año 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 página web (<http://mixmarket.org>).

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.
- **ONG:** organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, sin incluir habitualmente los depósitos. Estas instituciones no están por lo general reguladas por una agencia supervisora bancaria.

De acuerdo con esta clasificación podemos observar en la tabla 2 el número de entidades microfinancieras que existen, a nivel mundial, de cada categoría y el tamaño de las mismas medido por activos totales para el año 2010.

Tabla 2: Activos totales según el tipo de institución microfinanciera (2010)

	Nº elementos muestra	Suma Activos Totales (mill \$)	Mediana Activos Totales (mill \$)	Media Activos Totales (mill \$)
Bancos	100	37.525	108	375
Bancos Rurales	44	854	11	19
Cooperativas	152	4.769	5	31
IFNB	357	19.228	10	53
ONG	412	8.374	4	20

Fuente: Elaboración propia a partir de MIX MARKET (2012b)

Nota: IFNB (Institución Financiera No Bancaria) y ONG (Organización No Gubernamental)

En la tabla anterior se muestra la mediana debido a las grandes variaciones entre valores máximos y mínimos. De esta manera la mediana divide la muestra en dos grupos, indicando que la mitad de estas entidades tiene un valor menor de activos totales, y el resto un valor mayor.

Las instituciones financieras que más predominan a nivel mundial son las organizaciones no gubernamentales y las instituciones financieras no bancarias, las cuales tienen unos activos totales de media de 20 millones de dólares para las ONG y 53 millones de dólares para las IFNB aproximadamente.

3 Diferencias entre el crédito convencional y el microcrédito

Es importante dejar claro que el crédito convencional y el microcrédito son productos financieros completamente diferentes, cuyas características más destacadas se resumen en la tabla 3.

En primer lugar, el crédito ofrecido por la banca tradicional busca un beneficio, mientras que el microcrédito no tiene ánimo de lucro.

En segundo lugar, el crédito de la banca comercial se dirige a empresas registradas e individuos con un nivel de ingresos medio o alto, mientras que los microcréditos son ofrecidos a personas con bajos ingresos y a empresas del sector económico informal (esta última se da en los países en desarrollo).

En tercer lugar, mientras que en la banca tradicional se ofrecen créditos por cuantías elevadas, a largo plazo y con tasa de interés de mercado, las microfinanzas ofrecen microcréditos por importes muy pequeños, a muy corto plazo y bajos tipos de interés.

Por último, los créditos realizados en la banca tradicional necesitan colaterales, documentación formal y se amortizan, por lo general, mensualmente; mientras para obtener un microcrédito no es necesario las garantías físicas (en su lugar se realizan evaluaciones del deudor y otros procedimientos) y el pago se realiza semanal o bisemanal para llevar un mayor control sobre el deudor.

Tabla 3: Diferencias entre crédito convencional y microcrédito

	Crédito Convencional	Microcrédito
Propiedad y forma de gerencia	Institución maximizadora de beneficios y accionistas individuales.	Bancos, sobre todo instituciones de microfinanzas y ONG.
Características del cliente	Diversos tipos de empresas formales e individuos con un nivel de ingresos medio o alto.	Empresarios/microempresarios de bajo ingreso con firmas familiares rudimentarias y limitada documentación formal.
Características del producto	Montos grandes. Largo plazo. Tasas de interés de mercado.	Montos pequeños. Corto plazo. Tasas de interés bajas.
Metodología del préstamo	Colateral. Documentación formal. Pagos mensuales.	Análisis de deudor y de flujo de caja con inspección en el sitio. Pago semanal o bisemanal.

Fuente: Elaboración Propia

4 ¿Qué es la Cumbre Internacional de Microcrédito?

La Campaña de la Cumbre del Microcrédito, CCM, es un proyecto de Results Educational Fund⁴, corporación sin fines de lucro cuya sede está en Washington, EEUU.

Los principales objetivos de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito son luchar contra el hambre y la pobreza en el mundo, lograr el empoderamiento de las mujeres y crear instituciones microfinancieras autosuficientes.

La CCM tiene el compromiso de apoyar y lograr los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM), siendo las microfinanzas un instrumento poderoso para su consecución.

La CCM ha realizado **catorce cumbres** desde 1997, año en que tuvo lugar la primera Cumbre Mundial del Microcrédito en Washington. Dichas cumbres son de ámbito **regional o internacional**. Hasta hoy se han celebrado **cinco cumbres mundiales**. La primera cumbre global fue en Washington en 1997 y la última fue en España en noviembre de 2011.

Este tipo de Cumbres internacionales se establecen como un foro de debate donde países y organizaciones activas en este campo puedan compartir las mejores prácticas en la materia, discutir las últimas innovaciones y retos, y revisar los avances y estrategias para alcanzar los objetivos de la Campaña.

En la primera Cumbre Global lanzaron una campaña con el objetivo de llegar, en un plazo de nueve años, a los 100 millones de familias más pobres del planeta. La campaña estaba enfocada sobre todo a las mujeres, sector tradicionalmente ajeno y excluido de los servicios de la banca, y perseguía facilitarles el acceso a créditos y otros servicios financieros y empresariales hasta 2005. La campaña casi alcanzó su objetivo.

En la cumbre de Halifax (Canadá), en el año 2006, se marcaron otros dos retos para 2015:

1. Llegar con el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y empresariales a 175 millones de familias entre las más pobres del mundo, en especial a las mujeres (la cifra asciende aproximadamente 800 millones de personas si contamos a cinco miembros por unidad familiar).

2. Trabajar para que los ingresos de las 100 millones de familias más pobres del mundo supere los 1,25 dólares diarios, ajustados a la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), entre 1990 y 2015.

⁴ Results y el Results Educational Found (REF) son organizaciones hermanas cuyo objetivo es acabar con la pobreza en los Estados Unidos y alrededor del mundo (<http://www.results.org/>).

Estas metas anteriores son todavía retos actuales de la Campaña de Microcrédito.

“Objetivos de la CMM para el 2015:

- 1) proveer con microcréditos a 175 millones de familias más pobres***
- 2) conseguir que 100 millones de las familias más pobres superen el umbral de la pobreza a nivel mundial”***

En primer lugar, respecto al primer objetivo, a 31 de diciembre de 2010 las instituciones de microcrédito habían servido a 137,5 millones de familias más pobres, lo cual indica que se está cerca de alcanzar la meta para el año señalado (tabla 4) (Maes y Reed, 2012)

Tabla 4: Cifras de IMFs y número total de clientes a 31/12/2010

Cifras desde el 31 de diciembre de 2010	
Número de IMFs que reportaron datos (31/12/97 al 31/12/10):	3.652
Número de IMFs que reportaron datos en 2011 (datos del 31/12/10):	609
Porcentaje de clientes más pobres representadas por las IMFs que reportaron datos en 2011	56,5%
Número total de clientes (del 31/12/010):	205.314.502
Número total de mujeres (del 31/12/10):	153.306.542
Número total de clientes más pobres (del 31/12/10):	137.547.441
Número total de mujeres más pobres (del 31/12/10):	113.138.652

Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012 (Maes y Reed, 2012)

“A 31 de diciembre de 2010 las instituciones de microcrédito habían servido a 137,5 millones de familias más pobres en el mundo”

En segundo lugar, la segunda meta es más difícil de medir y de alcanzar, porque en su núcleo se encuentra la transformación, es decir, el hecho de que las personas más pobres salgan del umbral de la pobreza⁵, puedan mantenerse por sí mismas y mantener a su familia. Respecto a ésta última el “Proyecto de la superación del umbral de US\$1,25 al día” encuentra que, durante los pasados 19 años (1990 a 2008), en cifras netas, aproximadamente 1,8 millones de familias en Bangladesh han superado dicho umbral. Se observa, también, que en algunos años un gran porcentaje de clientes dejó atrás la pobreza, mientras que otros, coincidiendo con las inundaciones de 1998 y la crisis alimentaria del 2008, muchos hogares se deslizaron por debajo del umbral de US\$1,25. En otro estudio, referido a India, se muestra que cerca de 9 millones de hogares, incluyendo aproximadamente 45 millones de miembros, cruzaron el umbral de 1,25\$ al día entre 1990 y 2010 (Maes y Reed, 2012).

Debido a que India y Bangladesh representan más de la mitad del número total de clientes de microfinanzas reportados a la Campaña este año, los estudios anteriores muestran, por extrapolación, que es muy difícil lograr la segunda meta para el 2015 (Maes y Reed, 2012).

De las 3.652 instituciones de microfinanzas que han reportado sus datos a la campaña desde 1998, 1.009 entidades se encuentran en el África Subsahariana, 1.746 en Asia y el Pacífico y 647 en América Latina y El Caribe (tabla 5).

5 Cuando se estableció la meta en el 2006, se empleó la cifra de “US\$1 al día”, pero en el 2008 el Banco Mundial ajustó la cifra a “US\$1,25 al día” como resultado de un nuevo conjunto de datos sobre líneas nacionales de pobreza.

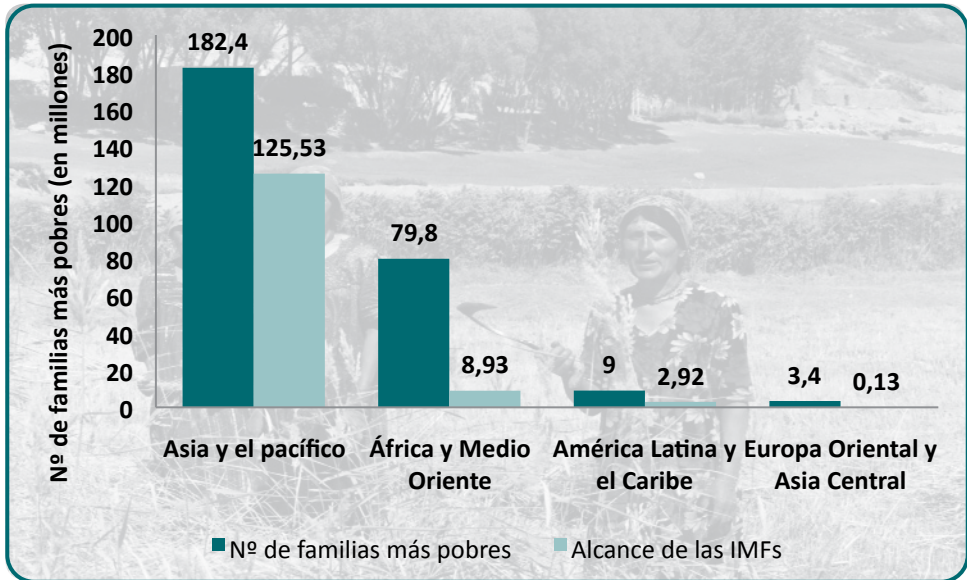
Tabla 5: División por región de los datos microfinancieros

DIVISIÓN POR REGIÓN DE LOS DATOS MICROFINANCIEROS							
Región	Número de programas que reportaron datos	Número total de clientes en 2009	Número total de clientes en 2010	Número de clientes más pobres en 2009	Número de clientes más pobres en 2010	Número de clientes más pobres en 2009	Número de clientes más pobres en 2010
África Subsahariana	1.009	10.776.726	12.692.579	6.360.861	7.248.732	3.935.808	4.783.256
Asia y el Pacífico	1.746	156.403.658	169.125.878	117.178.142	125.530.437	97.385.541	104.752.430
América Latina y El Caribe	647	12.257.181	13.847.987	2.834.742	2.919.646	1.935.685	2.363.100
Medio Oriente y África del Norte	91	4.552.387	4.290.735	1.492.322	1.680.181	1.217.113	1.165.358
Total de los países en desarrollo	3.493	183.989.952	199.957.179	127.866.067	137.378.996	104.474.146	113.064.144
América del Norte y Europa Occidental	86	148.628	155.254	109.318	41.809	56.651	12.214
Europa Oriental y Asia Central	73	5.996.500	5.202.069	233.810	126.636	163.318	62.294
Total de los países industrializados	159	6.145.128	5.357.323	343.128	168.445	219.969	74.508
Total Mundial	3.652	190.135.080	205.314.502	128.209.195	137.547.441	104.694.115	113.138.652

Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012 (Maes y Reed, 2012)

La ilustración 8 muestra la relación entre el número de familias que viven en la pobreza absoluta en cada región (es decir, aquellas que viven con menos de US\$1,25 diario ajustado a la PPA) y el número por región de familias más pobres que recibieron un micropréstamo a finales de 2010.

Ilustración 8: Acceso a las microfinanzas por región a 31/12/2010



Fuente: Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012 (Maes y Reed, 2012)

Se puede apreciar como Asia y el Pacífico poseen el mayor porcentaje de cobertura por Instituciones de Microfinanzas, con un 68,8%, siguiéndole América Latina y el Caribe (32,4%), África y Medio Oriente (11,2%) y Europa Oriental y Asia Central con el menor porcentaje de cobertura (3,7%).

Además del estudio de la evolución de las IMFs, su cobertura y el impacto en la pobreza, este informe analiza otros aspectos como la educación de estas personas.

La última Cumbre Mundial del Microcrédito fue en Valladolid en noviembre de 2011. Fueron tratados muchos y muy distintos temas: ética, empoderamiento de las mujeres, como atender a los más pobres, la protección de la salud, las acciones de la cooperación internacional, las nuevas tecnologías, los microcréditos *peer to peer*, las microfranquicias, las finanzas islámicas, las regulaciones, los fondos para microcreditos, las microfinanzas para viviendas y un largo etc.

De entre todos estos temas se pueden destacar tres grandes líneas de trabajo en el sector. En primer lugar, acabar con las malas prácticas y crear un sello de la excelencia como estándar de calidad. En segundo lugar, incrementar el contacto con el cliente, el control del sobre-endeudamiento y su educación financiera. En último lugar, conocer el impacto social y ambiental de la actividad.

Estas líneas se reflejan en el Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito mediante siete pasos o escalones que se recomiendan a los actores de las microfinanzas (Maes y Reed, 2012): no causar daño, conocer a su cliente, alentar los ahorros, promover la educación financiera, monitorear y recompensar el desempeño social, potencial transformativo y reconocer la excelencia.

En primer lugar, las microfinanzas puede ser una actividad segura si se practica de manera responsable, pero es bien conocido que no todas las instituciones de microfinanzas realizan sus actividades de forma correcta. En este sentido, la Smart Campaign⁶ revisó sus principios para asegurar que se aplicaran correctamente a toda la gama de servicios financieros.

En segundo lugar, los principios de la Smart Campaign proporcionan un estándar mínimo para aquellos operadores de microfinanzas que deseen proporcionar servicios financieros a clientes de bajos ingresos de una manera ética, asegurando que sus clientes no sean afectados de forma negativa.

En tercer lugar, los clientes del sector microfinanciero necesitan tener lugares buenos y seguros para ahorrar tanto como o más que tener acceso al crédito. Las IMFs que cuentan con una aprobación regulatoria para aceptar ahorros y ofrecen servicios de ahorro apropiados a menudo tienen más ahorradores que prestatarios. Sin embargo, en algunas partes del mundo todavía es demasiado caro ampliar los servicios de ahorro regulados a las personas que viven en áreas remotas. En estas zonas, a menudo, los grupos de ahorro son los únicos mecanismos de prestación de servicios financieros costo-efectivos. En definitiva, los ahorros juegan un papel clave para ayudar a las personas con bajos ingresos a mantener sus rentas excedentarias para cuando las necesiten.

En cuarto lugar, la educación financiera tiene como meta ayudar a los clientes a aprender a tomar decisiones financieras responsables y apropiadas y a evaluar el valor y sustentabilidad de los productos ofrecidos por los proveedores de servicios financieros. Un líder en esta área es el Global Financial Education Program⁷ que ha desarrollado un currículo de educación financiera

6 Iniciativa a nivel mundial para promover la protección del cliente en la industria de microfinanzas, para más información ver <http://www.smartcampaign.org/>.

7 El Programa de Educación Financiera Global es el primer programa a gran escala dirigido a aquellos por encima y por debajo del umbral de la pobreza en los países en desarrollo. Está financiado por Citi Foundation y liderado por Microfinance Opportunities y Freedom From Hunger. Para más información ver <http://www.globalfinancialed.org/>.

para los clientes de microfinanzas incluyendo en su programa temas como la elaboración de presupuestos, la administración de la deuda, los ahorros, la educación sobre los servicios bancarios, la gestión de riesgos, el acceso a servicios apropiados para jóvenes, la administración de remesas, seguros y protección del consumidor.

En quinto lugar, las microfinanzas empezaron como un movimiento social y poco a poco han ido inclinándose hacia las técnicas financieras y el crecimiento. La solución para conseguir mejores prácticas en microfinanzas podría ser que las instituciones se volvieran a alinear a favor de los retornos sociales sobre la inversión. En este sentido, Social Performance Task Force⁸ define una serie de principios sociales. Este movimiento de desempeño social intenta corregir la desviación de la misión por parte de las instituciones de microfinanzas.

En sexto lugar, los sistemas de prestación de servicios de microfinanzas ofrecen oportunidades únicas para la distribución de educación para la salud y servicios, así como la provisión de opciones de financiamiento para seguros médicos a millones de pobres que son difíciles de alcanzar a nivel mundial. En este sentido, las microfinanzas podrían tener un impacto mucho mayor en las vidas de los clientes apalancando su infraestructura humana y física, sus conocimientos sobre el mercado y las relaciones de los clientes.

En séptimo y último lugar, con el Sello de Excelencia en Microfinanzas se reconoce a las IMFs que combinan la autosuficiencia financiera y las prácticas responsables con un alcance significativo a la pobreza y un abordaje estratégico para la reducción de la pobreza y la transformación de los clientes.

5 Metodologías del microcrédito

Los distintos tipos de instituciones financieras que actualmente trabajan ofreciendo microcréditos han sabido adoptar muchos de los procedimientos históricamente utilizados por los prestamistas informales. Las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros son **grupos solidarios, préstamos individuales, uniones de crédito, bancos comunales y fondos rotatorios**. Muchas veces la misma institución utiliza varias metodologías, mientras que algunas otras se especializan en el desarrollo de una de ellas. No obstante, la diferencia entre los distintos tipos no es muy grande, todas buscan el equilibrio entre la necesidad de descentra-

⁸ El Social Performance Task Force reúne a las IMFs, redes internacionales y nacionales, donantes inversionistas y agencias de calificación con el objetivo de contribuir a definir el desempeño social y desarrollar métodos para administrar y medir dicho desempeño social. Para más información ver <http://www.sptf.info/>.

lización y el mantenimiento del control y de los estándares. Por un lado, el elevado volumen de transacciones individuales obstruiría cualquier sistema centralizado. Por otro, la mayor descentralización implicaría niveles de responsabilidad más altos para las unidades financieras con respecto al centro, y por tanto, mayor peligro de perder el control e incurrir en elevados riesgos (Rhyne y Otero, 1998).

“Las principales metodologías para proporcionar servicios microfinancieros son grupos solidarios, préstamos individuales, uniones de crédito, bancos comunales y fondos rotatorios”

Lacalle (2008)

“La diferencia entre los distintos tipos de metodologías no es muy grande, todas buscan el equilibrio entre la necesidad de descentralización y el mantenimiento del control y de los estándares”

Rhyne y Otero (1998)

GRUPOS SOLIDARIOS:

El principal objetivo de esta metodología es ofrecer un servicio de crédito a los más pobres con una garantía muy especial: la presión social, y siempre con la finalidad de alcanzar la autosuficiencia financiera institucional (Lacalle et al, 2010).



Consiste en un grupo de entre cinco y ocho personas unidas por un vínculo común (vecindad, amistad, etc) que se organizan en grupo con el fin de acceder a un servicio de crédito (Otero, 1988). De esta manera se unen para solicitar juntos cada uno su crédito. Una vez reunidos, reciben capacitación y asistencia del promotor designado por la entidad para

ayudarles a constituir formalmente el grupo, designar un coordinador, explicarles los términos y condiciones del préstamo, hacerles entender la responsabilidad del compromiso que están adquiriendo, etc.

La cantidad solicitada por cada miembro debe basarse en sus necesidades y su capacidad individual, y normalmente son cantidades muy reducidas, en torno a cien dólares. Superado el proceso de revisión, se concede el préstamo entregando a cada miembro la cantidad que ha solicitado. A partir de este momento el responsable se encargará de recaudar los pagos semanales y entregarlos a la institución. Si la devolución del préstamo se efectúa adecuadamente de acuerdo con los términos pactados, los miembros pueden solicitar otro préstamo por una cantidad superior a la del anterior (Otero, 1988). La mayoría de los grupos solidarios siguen una trayectoria de crédito gradual, en la que los préstamos sucesivos se reciben por un monto superior.



Estos programas comenzaron exclusivamente con microcréditos, pero en la actualidad también ofrecen servicios de ahorro. Una de las variedades más utilizadas son los fondos de emergencia dentro del grupo: cada miembro ahorra un porcentaje de su préstamo y lo incluye en un fondo común. En muchos casos este fondo de ahorro sirve como referencia o aval para los siguientes créditos solicitados por el grupo, pero también puede servir como red de seguridad para garantizar la devolución del préstamo en caso de ocurrir cualquier imprevisto a cualquiera de los integrantes.

“Los grupos solidarios consisten en grupos de entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común, que se organizan en grupo para acceder a un servicio de crédito”

Las principales características que distinguen a esta metodología y que contribuyen a su éxito son las siguientes (Lacalle et al, 2010):

- a) Se basa en la **garantía mutua**. Todos los miembros del grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Es decir, los

miembros ejercen presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por algún motivo alguno tiene dificultades para devolver el préstamo, el resto de los componentes del grupo puede ayudarle ya que, de lo contrario, ninguno podrá recibir créditos futuros. Además, en la mayoría de las economías de América Latina, Asia y África, el castigo habitual es avergonzar al individuo delante de sus familiares o amistades poniendo de manifiesto que no ha cumplido su compromiso. Por tanto, la presión social ejercida por este tipo de garantías mutuas es muy efectiva (Floro y Yotopoulos, 1991, Berenbach y Guzmán, 1993).



- b) Los receptores de estos préstamos **deben tener una microempresa** en funcionamiento o demostrar que tienen la suficiente capacidad para poner en marcha una actividad económica con la que poder generar una fuente de ingresos con la que poder devolver el préstamo.
- c) Consigue **reducir los costes**. Los costes de administración y operación en los que se incurre al otorgar un préstamo son los mismos, tanto para un particular como para un grupo de individuos. Sin embargo, cuando se concede a un grupo de prestatarios los costes medios disminuyen.
- d) **Opera de forma descentralizada**. Cada una de las sucursales actúa de forma autónoma, tomando sus propias decisiones sin tener que consultarlo con la central. Esta característica también influye en la reducción de costes administrativos. Además, gracias a esta peculiaridad los trabajadores de la sucursal se acercan más a los clientes en su sitio de trabajo o de residencia.
- e) Se ajusta a las **necesidades de los clientes** y tiene en cuenta sus preferencias. El proceso de petición y concesión del préstamo es sencillo y rápido. Además, utilizan una política de reembolsos frecuentes, y por ello muy reducidos, facilitando la devolución por parte de los prestatarios y reduciendo la tasa de morosidad.
- f) Estos grupos suelen estar compuestos por **mujeres**. Otero (1988) trata de explicar este hecho aludiendo que “los mecanismos de grupo tienen un particular atractivo para la mujer porque se basa en la responsabilidad colectiva”. En muchas culturas las mujeres se reúnen para afrontar juntas las crisis, mejorar los recursos comunes, fortalecer su posición económica y unir sus recursos (March y Taquq, 1982).

PRÉSTAMOS INDIVIDUALES:

Esta metodología es la más sencilla y también la más común. Casi todas las instituciones que existen en el mundo la han utilizado alguna vez.

En este tipo, el préstamo es solicitado por una única persona. Por tanto, dicho individuo será el único que tenga que responder ante la devolución de los fondos. La ventaja más importante de este tipo de préstamos es que se pueden adaptar a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1996). Por regla general, este tipo de metodología concede préstamos más cuantiosos que en el caso de los grupos solidarios o los bancos comunales. Las cuantías y los plazos suelen depender de las condiciones socioeconómicas de cada país.



“Los préstamos individuales son la metodología más sencilla y la más común”

Otra característica importante es la capacitación, asistencia técnica y acompañamiento que se le da al microemprendedor para el éxito del programa.

UNIONES DE CRÉDITO:

Las uniones de crédito son instituciones financieras cooperativas.

Se trata de un conjunto de personas que, unidas voluntariamente, buscan el acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social. Estas personas tienen un vínculo común.

Como cooperativas, las uniones de crédito son propiedad de sus miembros y están dirigidas de forma democrática. Se constituye por todos aquellos que tienen una cuenta de ahorro en la institución y, por tanto, pueden solicitar un préstamo, tomando las decisiones básicas sobre la tasa de interés, los plazos y el resto de políticas.

Las uniones de crédito son instituciones locales, pertenecen a la población local y están operadas por ella, utilizan los recursos generados dentro de la propia comunidad.

“Las uniones de crédito son un conjunto de personas, con un vínculo común, que buscan el acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social mediante la creación de cooperativas de ahorro y crédito”

Las características más importantes de esta metodología son (Lacalle et al, 2010):

- a) **Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros de la cooperativa.** Generalmente, se requiere que los miembros establezcan y mantengan una cuenta de ahorro para poder recibir un crédito, conocido como ahorro forzoso. Este hecho reduce los riesgos ya que, por un lado, permite a la entidad conocer al cliente antes de contratar el préstamo y, por otro, dicho ahorro actúa como garantía.
- b) Se trata de una **metodología financiera autosuficiente**, puesto que los microcréditos concedidos están completamente financiados por los ahorros de los miembros. Es decir, las uniones de créditos no dependen de donaciones o de fondos externos.
- c) **Las garantías de este tipo de metodología son muy reducidas.** La mayoría de los microcréditos concedidos son un múltiplo de los ahorros del miembro, es decir, que parte del préstamo está garantizado por la cuenta de ahorro. Asimismo, actúan como consignatarios otros miembros de la cooperativa.
- d) En esta metodología no se da al prestatario ningún tipo de capacitación, asistencia técnica u otros servicios que apoyen a la microempresa.
- e) **Se destinan para cubrir cualquier necesidad de los miembros**, es decir, estos microcréditos no tienen ningún fin concreto y tampoco se limitan los usos específicos para el préstamo.



BANCOS COMUNALES:

Fue creada por John Hatch, fundador de FINCA Internacional⁹, e inicialmente se denominaban como “Village Banking”. Es una metodología que ofrece servicios de crédito y ahorro y se gestiona en grupo. Inicialmente se utilizaba en zonas rurales e iba dirigido, principalmente, para mujeres. Pero con el tiempo, esta metodología se ha difundido a otras partes del mundo, empezando a utilizarse en zonas urbanas y para poblaciones mixtas. La finalidad es crear un grupo de autoayuda entre miembros de la misma comunidad, para facilitar el acceso a los servicios financieros con lo que poner en marcha una actividad generadora de ingresos, y también motivar e incentivar el ahorro entre los componentes del grupo (Holt, 1998).



Se constituyen grupos de entre 30 y 50 personas, generalmente mujeres, que se unen para obtener préstamos, favorecer el ahorro y apoyarse mutuamente (FINCA INTERNATIONAL, 2000). En primer lugar, la institución de microcréditos promotora debe establecer oficialmente un banco comunal. Posteriormente se debe organizar y formar a los miembros del grupo, pasando éstos

por un periodo de prueba y capacitación. Deberán aprender a funcionar sin la asistencia externa de la promotora, además de elegir al consejo directivo del banco comunal formado por un presidente, un secretario y un tesorero, y también deberán redactar los estatutos y organizar la inauguración del banco. Un vez constituida la entidad, la promotora le traspasa el capital inicial para que pueda comenzar a funcionar, realizando préstamos individuales a cada uno de los miembros. Así mismo, los participantes deberán firmar un acuerdo de préstamo colectivo para garantizar la correcta y completa devolución de cada uno de los préstamos individuales.



Como en otros tipos de microcrédito, los préstamos de los bancos comunales suelen ser reduci-

9 FINCA es una organización que ofrece microcréditos a los empresarios con muy bajos ingresos. Esta entidad fue pionera en el método de Bancos Comunales. En la actualidad opera en 21 países de África, Eurasia, el Gran Oriente Medio y América Latina, atiende a más de 900.000 personas, de las cuales un 70% son mujeres. Para más información entrar en su página web <http://www.finca.org/>.

dos y a muy corto plazo, concretamente, suelen rondar los 50 dólares a cuatro meses de plazo. Su finalidad, generalmente, es para financiación de la actividad productiva. Una vez devuelto el primer préstamo, el prestatario podrá pedir el siguiente por un importe limitado a los ahorros que dicho miembro haya acumulado durante la vida del primer crédito mediante contribuciones semanales.

Durante la vida del banco comunal, el consejo deberá realizar reuniones periódicas a las que todos los miembros están obligados a acudir para participar en la toma de decisiones. Este consejo también deberá aprobar los nuevos préstamos, supervisar la devolución de los créditos, recoger los depósitos de ahorro y llevar al día todos los registros (Holt, 1998).

“Los bancos comunales son grupos de entre 30 y 50 personas que se unen para obtener préstamos, favorecer el ahorro y apoyarse mutuamente”

En definitiva, las principales características de esta metodología son (Lacalle et al, 2010):

- a) **Se basa en garantías mutuas**, al igual que los grupos solidarios. Esto reduce el riesgo de los prestamistas al imponer el pago conjunto de las deudas.
- b) Otras garantías consisten en las cantidades de los nuevos préstamos que se limitan al monto de ahorros de los que disponga el prestatario en cuestión, por tanto, es otra forma de reducir el riesgo de la operación.
- c) El límite máximo establecido por el manual original¹⁰ es de 300 dólares prestados por 3 años.
- d) La **finalidad** con la que se conceden estos créditos es para adquisición **de capital de trabajo a corto plazo**. Es decir, los prestatarios deben poseer una microempresa en funcionamiento o demostrar que tienen capacidad para poner en marcha una actividad económica con la que generar una fuente futura de ingresos.
- e) Esta metodología busca la **autosuficiencia financiera**, que se alcanza en la mayoría de los casos. Por un lado, cobra tasas de interés comerciales y, por otro, consigue reducir los costes de administración y de operación al transferir gran parte de los aspectos relacionados con la prestación de

¹⁰ The Village Bank Manual (1989) de John Hatch.

servicios financieros al banco comunal, es decir, éste se encarga de su autoadministración.

- f) **Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias.** En primer lugar, el proceso de solicitud del préstamo es sencillo y rápido. Además no se exigen requerimientos de garantía económicas. También se utiliza la política de reembolsos frecuentes, lo que reduce los montos a devolver. Y, por último, ofrece servicios de ahorro y préstamo, lo cuál es importante para la mayoría de los clientes.



- g) **La mayoría de los miembros son mujeres.**
- h) La evidencia práctica pone de manifiesto que favorecer el desarrollo de organizaciones locales tiene una **incidencia positiva sobre el desarrollo** de estas comunidades.

Para terminar la descripción de este tipo de metodología es necesario comentar las implicaciones de su elevado nivel de descentralización. La viabilidad financiera del banco comunitario tiene un gran peligro debido a la falta de una institución intermediaria que se pueda hacer cargo de los excesos de la demanda local, de excesos de ahorro, de la realización de auditorías y de las labores de supervisión. Según Sharon Holt (1998) el resultado de esta falta de atención al riesgo es que los proyectos han comenzado a experimentar robos y malos manejos financieros.

FONDOS ROTATORIOS:

Este tipo de metodología se utiliza, principalmente, por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Las ROSCAS¹¹ son el origen de los fondos rotatorios.

En este tipo de metodología un grupo de personas se reúne cada cierto tiempo (una vez a la semana o al mes) para aportar una determinada cantidad de dinero a un fondo de ahorro común. La cantidad de dinero que se va acumulando en di-

¹¹ Las ROSCAS (Rotating Savings and Credit Associations) son asociaciones de ahorro y crédito rotativo. Se trata de asociaciones financieras informales de ahorro mutuo. Estas asociaciones no cuentan con reconocimiento jurídico y surgen como un esfuerzo para movilizar ahorros domésticos. En este mecanismo, los miembros realizan una contribución periódica a un fondo común que, en forma de crédito, se pondrá a disposición de todos los miembros de forma rotatoria.

cho fondo se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Dentro de esta asociación debe existir un responsable que se encargue de recolectar y cuidar los fondos. Hay autores que apuntan que este líder o responsable debe ser el primero en recibir los fondos (Nieto, 2005, Von Pischke, 1991).

Gracias a la devolución de los préstamos concedidos junto con los intereses causados el fondo podrá tener una duración ilimitada, siempre y cuando esté bien gestionado (Carpintero, 1999).

La desventaja más importante de esta metodología es que el prestatario no siempre podrá recibir los fondos exactamente cuando los necesite, sino que deberá esperar su turno. Además de este inconveniente, existe el peligro de que el grupo se disuelva a mitad del proceso o que un miembro se fugue con todos los fondos.

“Los fondos rotatorios son grupos de personas que se reúnen cada cierto tiempo para aportar una determinada cantidad de dinero a un fondo común para, posteriormente, cederse en forma de préstamo a cada uno de los miembros por turnos”

Por tanto, las principales características de estos fondos son (Lacalle et al, 2010):

- a) Se trata de una **metodología financiera autosuficiente**, ya que los microcréditos concedidos están completamente financiados por los ahorros de los miembros. Es decir, los fondos rotatorios no dependen de donaciones o de fondos externos.
- b) Existe un **administrador** encargado de recoger y cuidar los fondos.
- c) Por último a diferencia de otras metodologías, en esta **no se exige** la utilización del dinero en una actividad generadora de ingresos y **tampoco se proporciona capacitación y asistencia técnica**.

Como se puede comprobar, existen diferentes metodologías que están funcionando para acercar los recursos financieros a los más pobres. Las razones por las que se pone en marcha cualquiera de estas metodologías siempre es la misma: mejorar el acceso a los servicios financieros por parte de la población más desfavorecida.

Cada una posee sus propias características, como se observa en la tabla 6, y hace hincapié en determinados objetivos. Todas ellas se utili-

zan en los cinco continentes. No obstante, la metodología de los grupos solidarios es la que ha alcanzado un mayor volumen de población. Esta metodología junto con los préstamos individuales, son los dos métodos más utilizados.



Aún así, todas ellas comparten unas características comunes, que son la utilización de métodos innovadores para reducir costes administrativos y de operación, y para continuar con el acercamiento a las necesidades de este tipo de clientes. Además, todas coinciden en la amistad y el respeto mutuo que existe entre prestamista y prestatario, creando una atmósfera de confianza, de manera que, por un lado, los prestatarios comienzan a tener más seguridad en sí mismos y a valorarse más. Y por otro lado, los prestamistas incrementan su confianza en los sectores menos desarrollados.

En general, la mayoría de las instituciones financieras y de los programas utilizan mecanismos de selección para limitar el acceso a los servicios ofrecidos. Siempre se exige que los clientes potenciales cumplan una serie de requisitos, como por ejemplo, no superar un determinado nivel de ingresos o no disponer de tierras u otros bienes en posesión. Esto se realiza para asegurarse de que los recursos son utilizados verdaderamente por las personas que los necesitan.

Tabla 6: Metodologías de microcrédito

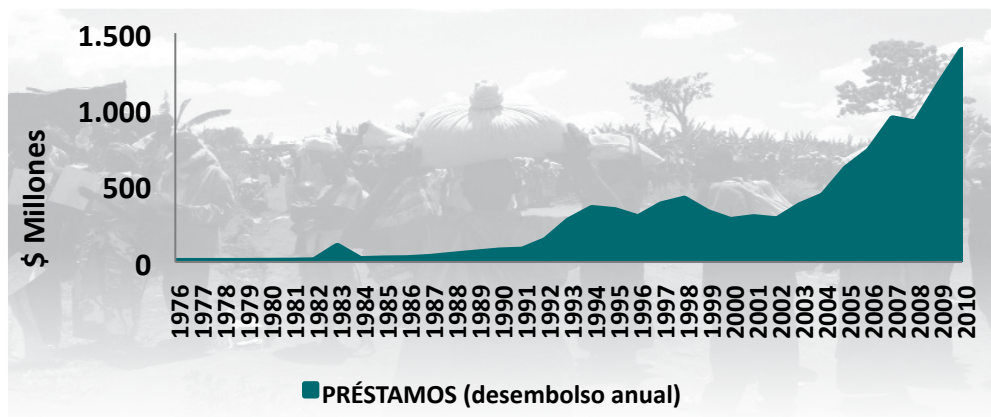
METODOLOGÍAS DE MICROCRÉDITO				
GRUPOS SOLIDARIOS	PRÉSTAMOS INDIVIDUALES	UNIONES DE CRÉDITO	BANCOS COMUNALES	FONDOS ROTATORIOS
<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 5 y 8 individuos. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microem-presa o capacidad para emprender una actividad económica. → Reduce los costes medios. → Opera de forma descentralizada. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → Formado principalmente por mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Individual. → Garantía individual. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microem-presa o capacidad para emprender una actividad económica. → Se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente. → El monto de estos créditos es mayor que el del resto. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo. → Garantías muy reducidas. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → No requisito, cubren cualquier necesidad de los miembros. → No se proporciona capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Grupo de entre 30 y 50 personas. → Garantía mutua. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido. → Requisito: microem-presa o capacidad para emprender una actividad económica. → Proporcionan servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros. → Se ajusta a las necesidades de los clientes y tiene en cuenta sus preferencias. → La mayoría de los miembros son mujeres. → Los miembros reciben capacitación y asistencia. 	<ul style="list-style-type: none"> → Tienen su origen en las ROSCAS. → Los fondos no siempre se adaptan a las necesidades del cliente, ya que cada miembro debe esperar su turno. → Autosuficiencia financiera. → Proceso sencillo y rápido

Fuente: Elaboración propia

6 Modelo Grameen Bank

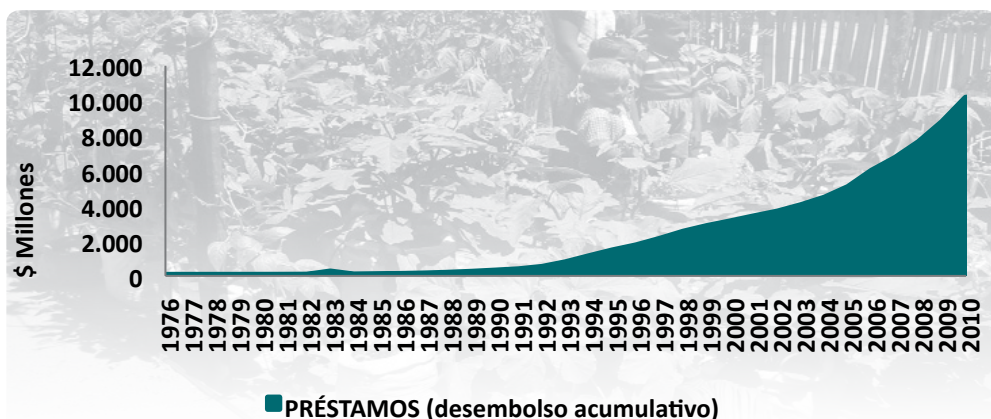
El Banco Grameen¹² es, probablemente, la institución microfinanciera más conocida en todo el mundo. Comenzó en una pequeña aldea de Bangladesh en 1976 prestando 27 dólares USA. Desde entonces, como se observa en las ilustraciones 9 y 10, su evolución ha sido espectacular, en el año 2010 movilizó más de 1.382 millones de dólares en préstamos y lleva acumulados un total de 10.124 millones de dólares (Grameen Bank, 2012c).

Ilustración 9: Evolución de los préstamos anuales del Banco Grameen (1976-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

Ilustración 10: Evolución de los préstamos acumulados del Banco Grameen (1976-2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

12 Grameen significa rural o aldea en Bengali.

El fundador de este banco es Muhammad Yunus, profesor de economía especializado en finanzas cuyas ideas unen el capitalismo con la responsabilidad social. Esta persona es hoy una de las figuras de actualidad económica tras recibir el Premio Nobel de la Paz en el año 2006.

“El fundador del Banco Grameen es Muhammad Yunus, que recibió el Premio Nobel de la Paz en el 2006”

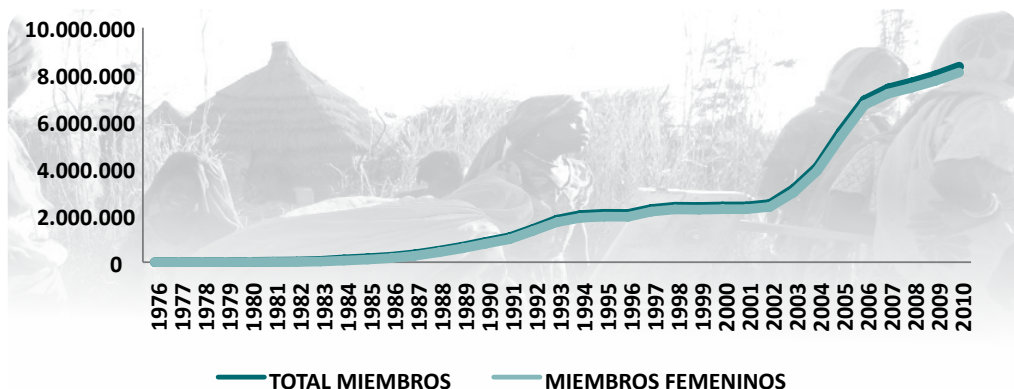
Esta institución ofrece crédito a los más pobres de entre los pobres en zonas rurales de Bangladesh, sin ningún tipo de garantía. En el Grameen Bank el crédito es un arma para luchar contra la pobreza fomentando el desarrollo de las condiciones socioeconómicas de los pobres que se han mantenido fuera de la órbita de la banca por el hecho de serlo (Grameen Bank, 2012a).

A 31 de diciembre de 2010, el Grameen Bank tenía 8.340.623 prestatarios, de los cuales el 97% eran mujeres. Contaba con 2.565 sucursales prestando servicio a 81.376 localidades, cubriendo más del 97% del total de las aldeas de Bangladesh (Grameen Bank, 2012b).

“En el 2010 el Banco Grameen tenía más de 8 millones de prestatarios, de los cuales el 97% eran mujeres, y un total de 10.124 millones de dólares desembolsados”

Como se puede observar en la ilustración 11, los principales beneficiarios de los servicios del banco Grameen han sido, mayoritariamente, las mujeres.

Ilustración 11: Evolución del total de prestatarios



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

LOS ORÍGENES DEL BANCO:

El profesor Yunus realizó el doctorado en Estados Unidos y, más tarde, volvió a su país para enseñar economía del desarrollo en la Universidad de Chittagong (Bangladesh). Veía como la situación económica empeoraba cada día, y en 1974 decidió estudiar cómo vivían y se comportaban los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Durante 1975 y 1976 el profesor, con sus alumnos de doctorado, pasó la mayor parte de su tiempo visitando aldeas, hablando con la gente más pobre y estudiando las causas de la miseria rural. Un día, mientras entrevistaba a una mujer, se dio cuenta de algo muy importante:

“Sufia Begum era una pobre mujer que vivía en la pequeña aldea de Jobra. Sufia trabajaba durante todo el día haciendo banquetas de Bambú, pero seguía atrapada en la miseria. Sufia no tenía capital propio, por lo que para comprar la materia prima, el bambú, tenía que pedir dinero prestado al comerciante que compraba su mercancía, el cual se aprovechaba de la situación, pagándole precios muy bajos por las banquetas y dejándole a penas un taka (unos céntimos de euro) por día. Con la ayuda de sus estudiantes, Yunus descubrió que muchos otros también se encontraban en las mismas condiciones de vida. Su pobreza no era el resultado de falta de inteligencia o de vaguería. Era un problema estructural: falta de capital”

Jolis (1997)

El sistema en el que vivían estas personas no les permitía ahorrar ni un céntimo para mejorar sus niveles de vida. No podían acceder a sistemas financieros formales y los prestamistas informales se aprovechaban de la situación pidiendo elevados tipos de interés, que oscilaban alrededor del 10% mensual incluso, a veces, llegaban al 10% semanal. De esta manera, por mucho que trabajasen nunca podrían salir de la pobreza.

En 1976, Yunus puso en marcha un proyecto cuyo objetivo era el diseño de un programa de crédito para los más pobres que fuese viable. Rompiendo con todas las tradiciones y principios de la banca comercial, otorgaba préstamos sin exigir garantías ni fiadores. En concreto, organizaba a grupos de cuatro o cinco

miembros que se hacían solidariamente responsables de la devolución del préstamo de todos y cada uno de los componentes del grupo. De esta manera nació el proyecto Grameen, cuyos objetivos eran (Grameen Bank, 2012a):

1. Extender los servicios bancarios a los más pobres.
2. Eliminar la explotación de los pobres por los prestamistas de dinero.
3. Crear oportunidades de autoempleo para la gran masa de desempleados que existen en zonas rurales de Bangladesh.
4. Llevar a los más desfavorecidos, en su mayoría a las mujeres de los hogares más pobres, un formato de organización que puedan entender y gestionar por sí mismos.
5. Demostrar la no validez teórica del círculo vicioso de la pobreza.

Para poder llevar a cabo su proyecto, Yunus y sus colaboradores solicitaron ayuda del Banco Central y de otros bancos comerciales de Bangladesh, los cuales se burlaron de la idea de prestar dinero a los pobres, porque hasta ese momento se les consideraba incapaces de poder devolver un crédito, por muy pequeño que fuese. Entonces, Yunus, utilizando sus propios recursos y con la ayuda de los estudiantes de doctorado, puso en marcha su idea en varias aldeas cercanas al campo universitario.

“Siguiendo con el caso de Sufía, Yunus se ofreció a prestarle el equivalente a 1,5 dólares estadounidenses, de manera que ella podría comprar el bambú sin necesidad de pedir dinero prestado al comerciante y, por tanto, podría exigir un mejor precio por sus banquetas. Lo mismo hizo con otras 42 personas que se encontraban en la misma situación que Sufía. Les prestó dinero sin intereses y sin fecha de devolución. Así nacieron los microcréditos y así fue el origen del Banco Grameen”

Jolis (1997)

Entre 1976 y 1979 el proyecto comenzó a tener buenos resultados y los microcréditos incrementaron el nivel de vida de 500 personas. Gracias a estos resultados, el Banco Central y otros bancos a los que el profesor había pedido ayuda años atrás comenzaron a involucrarse en el proyecto. Y los microcréditos se extendieron desde Jobra hacia otros municipios adyacentes, con el mismo éxito.

En 1983, el Banco Grameen legalizó su situación, y gracias a la ayuda del Banco Central de Bangladesh, el Fondo Internacional para el Desarrollo

Agrícola, la Fundación Ford y otros contribuyentes bilaterales, se estableció como banco independiente. Desde entonces el banco ha crecido con rapidez; comenzando, en 1976, con un capital prestado de 27 dólares a 42 personas, y alcanzando, en el 2010, un capital prestado de 10124.64 dólares a 8.340.623 de personas, de las cuales el 97% son mujeres.

OBJETIVOS Y FILOSOFÍA:

Los principales objetivos de este banco son dos¹³.

1. OBJETIVO PRINCIPAL. Reducción de la pobreza. Es decir, alcanzar a los más pobres a través de los microcréditos para que puedan poner en marcha un pequeño negocio.

2.OBJETIVO SECUNDARIO. Búsqueda de beneficio económico-financiero de la institución. Es decir, que los ingresos del banco sean suficientes para hacer frente a todos los costes de la entidad: costes operativos y de gestión, sueldos y salarios, costes de la inflación y coste de oportunidad del capital. La búsqueda de beneficio económico-financiero se debe entender como una herramienta para alcanzar el objetivo central de reducción de la pobreza, que se conseguirá mejor con instituciones solventes y sostenibles en el largo plazo.

“Los objetivos del Banco Grameen son la reducción de la pobreza y la búsqueda de beneficio económico-financiero para alcanzar la autosuficiencia financiera”

PROPIEDAD Y ESTRUCTURA:

La estructura de propiedad del banco Grameen es uno de sus rasgos más característicos. Desde sus inicios el Banco Grameen, con el objetivo de mantener una autonomía e independencia estableció que todo prestatario que recibiera por primera vez un microcrédito tendría la obligación de comprar una acción del Banco. De esta manera, después de varios años, en el 2011, el 90% de sus acciones están repartidas entre 8,09 millones de clientes-prestatarios, mientras que el 10% restante son propiedad del Gobierno de Bangladesh (Grameen Bank, 2012a).

El banco está formado por un consejo de administración formado por el presidente, un director gerente y trece miembros, nueve de los cuales son elegidos por

¹³ Según Muhammad Yunus “alcanzar a los pobres es la misión innegociable y alcanzar la sostenibilidad es un objetivo estratégico” (Yunus, 1998)

accionistas o prestatarios y los otros cuatro son designados por el Gobierno. De esta forma, a la hora de tomar decisiones la opinión de los accionistas, verdaderos dueños del banco, tiene más peso que la del Gobierno. La estructura de este banco es piramidal, como se puede comprobar en la ilustración 12.

Ilustración 12: Estructura del Banco Grameen (2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012b)

Nota:

Cada oficina de zona controla aproximadamente 6 oficinas de área.

Cada oficina de área cuenta con aproximadamente 10 sucursales.

Cada sucursal tiene aproximadamente 56 centros.

Un centro son aproximadamente 8 grupos.

Cada grupo está formado aproximadamente por 6 miembros.

Al contrario de lo que estamos acostumbrados a ver en los bancos comerciales occidentales, donde los clientes son los que acuden al banco si necesitan cualquiera de sus servicios, en el Banco Grameen son los trabajadores del banco los que visitan cada semana a los clientes.

En el 2010, el Banco Grameen poseía 2.565 sucursales y cada una supervisaba aproximadamente cincuenta y seis centros. Por encima de éstas se encuentran las “oficinas de área” las cuales normalmente supervisan diez sucursales. Un peldaño más arriba están las oficinas regionales, más conocidas como “oficinas de zona”, a cuyo cargo suelen tener seis oficinas de área y

cuyo gerente es el último responsable de la gestión de todos los fondos de dicha zona. Para terminar, en la cúspide de la pirámide se encuentra la “oficina central”, localizada en Dacca. Se encarga de aquellas labores que benefician de forma general a todo el sistema, como las actividades de dirección, control de cuentas, presupuestos generales, asesoramiento, evaluación, investigación y desarrollo de nuevos métodos de acción, formación de personal y relaciones externas e internas.

Este banco opera mediante una red de sucursales en las aldeas. En este sentido, cuando se estima que se puede abrir una nueva sucursal, lo primero es realizar un estudio socioeconómico de la zona por parte del futuro director. Una vez aprobado el informe por la oficina central del banco, se elige a los cinco trabajadores para la nueva sucursal, intentando que dos sean mujeres. Estos trabajadores deben comenzar realizando visitas a las familias de esa aldea e identificando clientes potenciales.



Las oficinas del Banco Grameen son muy sencillas, es decir, no hay teléfonos, secretarías, ni grandes lujos. Los procesos de solicitud, aprobación y cobro son muy simples, reduciendo los costes administrativos, característica indispensable para alcanzar la autosuficiencia financiera y la expansión (Jolis, 1996).

La descentralización es un punto clave en el modelo del Banco Grameen, de manera que las labores de gestión y la toma de decisiones se delegan a los niveles administrativos más bajos. Por tanto, la formación de trabajadores es muy importante en esta institución.

REQUISITOS DE ELEGIBILIDAD

Para poder ser cliente de este banco, es necesario reunir unos requisitos:

1. El banco sólo acepta a aquellos clientes que posean menos de 0,2 hectáreas de tierra cultivable o familias cuyos bienes no excedan el valor de 0,4 hectáreas de tierra de calidad media.
2. Los prestatarios deben realizar un programa de formación durante siete días para que conozcan las leyes y regulaciones del banco y para que

comprendan los procedimientos a seguir en los distintos programas de crédito. Cualquier candidato debe demostrar que sabe cómo funciona el banco y cuáles son los principios básicos del mismo. Además, deben comprometerse a cumplir esos principios.

3. Todo cliente que recibe un préstamo, debe utilizar el dinero para poner en marcha una actividad económica. Las reglas del banco obligan al prestatario a invertir el dinero en un plazo de 7 días¹⁴ desde el desembolso del préstamo.
4. Es indispensable que los prestatarios se organicen en grupos de apoyo mutuo. En este sentido, inicialmente se concedían créditos individuales, pero debido al gran trabajo que suponía para los trabajadores del banco se eliminó este sistema y se introdujo el de los grupos bajo la idea de responsabilidad colectiva.



SISTEMA DE CONCESIÓN DE CRÉDITOS

El proceso de concesión de un crédito desde la solicitud inicial hasta el desembolso del dinero dura una o dos semanas, pero el dinero no llega simultáneamente a todos los miembros del grupo: los dos miembros más necesitados reciben su préstamo en primer lugar, y si cumplen con los reembolsos durante las seis primeras semanas, se otorga el primer préstamo a los dos miembros siguientes. El presidente del grupo es siempre el último en recibir su primer préstamo (Hossain, 1988).

Los miembros del grupo se proporcionan apoyo mutuo al mismo tiempo que ejercen presión sobre el resto para que los reembolsos se efectúen en las fechas fijadas. De esta manera, el grupo actúa como garantía para los préstamos del banco. Si cualquier miembro tiene problemas para hacer frente a uno de sus reembolsos, el grupo se reunirá para encontrar una solución, ya que si uno de los miembros incumple con los reembolsos anularía cualquier posibilidad de crédito futuro para cualquier otro. Es decir, ante cualquier problema la responsabilidad es de todos.

¹⁴ En el caso de que el prestatario no utilice el dinero antes de los siete días establecidos, deberá devolverlo a la sucursal y solicitarlo de nuevo cuando esté listo para realizar la inversión en una actividad económica.

Cada grupo se debe reunir una vez por semana con el empleado del banco asignado. En estas reuniones se hace el seguimiento, se estudian nuevas propuestas de préstamos, se reembolsan las cuotas de pagos semanales y los depósitos de ahorro obligatorios. Aunque todos los miembros deben asistir a estas reuniones semanales, es el presidente del grupo el encargado de tratar con el empleado del banco. También es el responsable de supervisar la utilización de los préstamos y, a su vez, también lo supervisará la correspondiente sucursal.



Gracias a este cuidadoso sistema el Banco Grameen es capaz de garantizar una elevada tasa de recuperación que ronda el 98,85% (Yunus, 2007).

Las características del microcrédito Grameen son las siguientes (Grameen Bank, 2011):

1. Orientado hacia los más pobres, con el objetivo de reducción de la pobreza.
2. Basado en la confianza. No exige avales o garantías.
3. No es un crédito para el consumo, sino que es destinado a apoyar iniciativas de autoempleo, generación de ingresos y de vivienda.
4. Está especialmente dirigido a mujeres.
5. Ofrece sus servicios puerta a puerta.
6. Todos los clientes acceden al crédito en grupo.
7. Los plazos de devolución son semanales o bisemanales.
8. Un cliente puede recibir varios préstamos simultáneos.
9. Se sigue una política de tipos de interés compatible con la sostenibilidad del banco, sin que el objetivo sea obtener el máximo beneficio.
10. Da una gran importancia a la generación de capital social a través de varias vías: cuidando la educación de los niños y ofreciendo becas para estudios, creando un entorno protector, acercando la tecnología, etc.

Por otro lado, los préstamos se conceden en unas condiciones especiales interesantes para los más pobres en las zonas rurales (Grameen Bank, 2011):

1. Se conceden cantidades muy pequeñas, de aproximadamente 60 dólares.
2. Las transacciones son muy sencillas. Nunca se establecen tipos compuestos. La devolución del préstamo es semanal y comienza la segunda semana de vida del mismo. El objetivo es que le prestatario no se encuentre con grandes cantidades para devolver al final del periodo.
3. El personal del banco se encarga de visitar a cada solicitante para entrevistarle en su propia casa.
4. El sistema de concesión de préstamos es progresivo, ya que la posibilidad de recibir otro crédito en el futuro depende del cumplimiento en la devolución del primero. Además, el monto de los siguientes préstamos puede ser superior y se puede recibir uno nuevo, siempre que se haya reembolsado las tres cuartas partes del antiguo préstamo.
5. El proceso de aprobación y concesión de la operación dura sólo de una a dos semanas.

EL SISTEMA GRAMEEN II

La trayectoria del banco Grameen ha pasado por diferentes etapas atravesando ciertas dificultades. En este sentido, en los años 90 experimentó un alto crecimiento en los retrasos en las devoluciones de los préstamos. Y en 1998 también se debilitó, debido a la gran inundación que sufrió el país, ya que muchos clientes no acudían a sus reuniones semanales y la comunidad internacional comenzó a poner en duda la transparencia y sostenibilidad del banco. Ante estos hechos, el banco comenzó a buscar soluciones implantando un nuevo sistema en el 2001, conocido como Grameen II o Sistema Generalizado Grameen, cuyos cambios más importantes fueron la diversificación de productos y la introducción de garantías individuales frente a las grupales (Yunus, 2012).

“Grameen II introdujo el sistema de garantías individuales frente a las grupales del sistema clásico y creó un abanico más grande de productos que se ajustaban más a la demanda de sus clientes”

Yunus (2012)

Los cambios fundamentales que el Grameen II ha introducido en los productos financieros son los siguientes (Rutherford, 2006):

- Mayor diversidad de productos de ahorro (disponibles tanto para miembros como para aquellos que no lo son).
- Mejoras en el sistema de préstamos: mayor flexibilidad y diversificación de productos y desaparición de la responsabilidad conjunta de los préstamos.

EL BANCO GRAMEEN EN LA ACTUALIDAD

Como se ha comentado anteriormente, a 31 de diciembre de 2010 el Banco Grameen ha desembolsado 10.124,64 millones de dólares en préstamos, dando servicio a 8.340.623 de clientes y cubriendo 81.376 aldeas. En la tabla 7 se puede observar los indicadores más importantes de la entidad a 31 de diciembre de 2010.

Tabla 7: Indicadores de desempeño del Banco Grameen (2010)

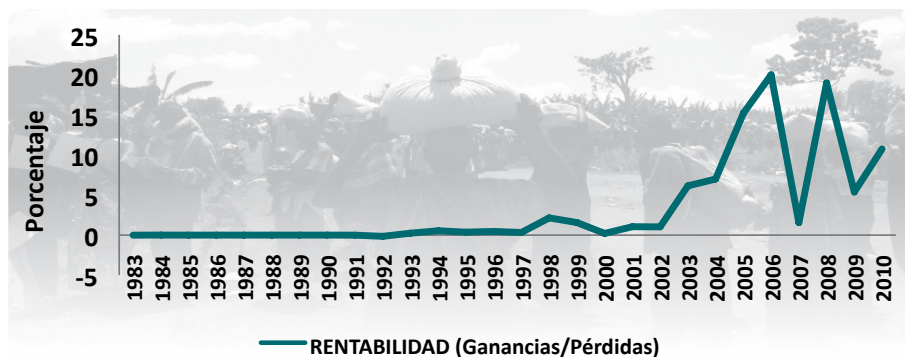
INDICADORES DE NEGOCIO	2010
Desembolso acumulativo (todos los préstamos)	10.124,64
Desembolsos durante el año (todos los préstamos)	1.382,78
Monto pendiente a fin de año	943,81
Desembolso de préstamo de vivienda a fin de año	1,26
Número de viviendas construidas	687.331
Depósitos totales	1.484,28
Depósitos totales de los miembros GB	800,48
Depósitos de los miembros del GB entre el total de depósitos	54
Número de grupos	1.284.606
Número de miembros	8.340.623
Número de miembros femeninos	8.090.404
Porcentaje de miembros femeninos	97
Número de pueblos cubiertos	81.376
Número de sucursales	2.565
Ganancias/Pérdidas (al año)	10,76

Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

Nota: Datos en millones de dólares

En cuanto a la rentabilidad, medida como el cociente entre ganancias y pérdidas, observamos como dicho indicador experimentó un alto crecimiento a partir del 2001, coincidiendo con el año en el que se creó y aplicó el sistema Grameen II, situándose la rentabilidad en el 2010 en un 10,76%. Esta evolución se puede ver en la ilustración 13.

Ilustración 13: Evolución de la rentabilidad del Grameen Bank (1983-2010)

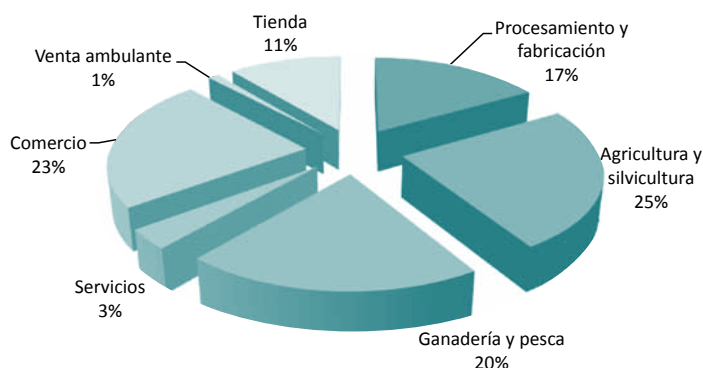


Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

Nota: No hay datos para los años anteriores a 1983.

Si nos fijamos en el sector de actividad que más se beneficia de los préstamos del Grameen Bank, podemos comprobar como agricultura y silvicultura con un 25% respecto del total y ganadería y pesca con un 20% respecto del total son las actividades principales en las que se invierten los microcréditos. En la ilustración 14 se puede observar toda la distribución.

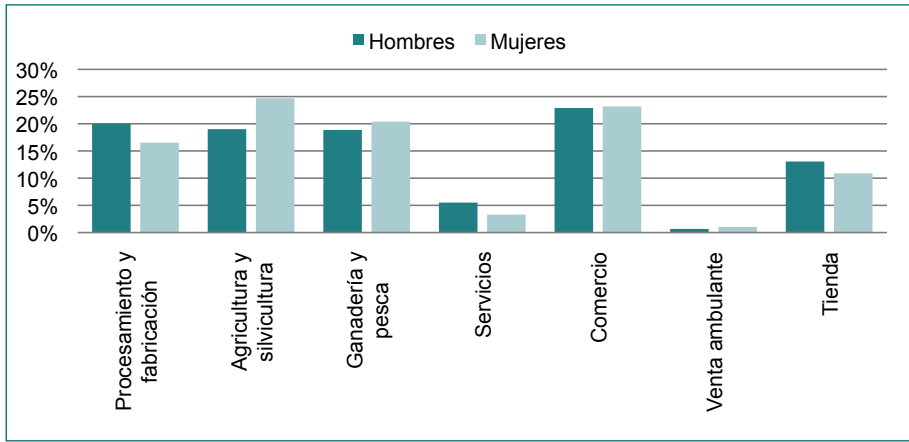
Ilustración 14: Total de préstamos por actividad económica (2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

Desagregando la distribución anterior por género se puede apreciar como apenas hay diferencias entre hombres y mujeres entre actividades. Sin embargo, en la ilustración 15 se observa cómo en la agricultura y silvicultura reciben claramente más préstamos las mujeres, y en el sector de procesamiento y fabricación obtienen más préstamos los hombres.

Ilustración 15: Préstamos por actividad económica y género (2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Grameen Bank (2012c)

PRINCIPALES CRÍTICAS AL BANCO GRAMEEN

A pesar del gran éxito alcanzado por este banco, existen algunas críticas o limitaciones que se hacen a dicho modelo:

- Los tipos de interés son muy elevados.
- Hay autores que argumentan que lo que realmente mantiene atrapados a los pobres en la miseria son las inadecuadas políticas de la economía de bienestar y que el microcrédito distrae al Gobierno en sus responsabilidades sociales.
- La mayoría de los clientes del banco son mujeres que se dedican a cultivos agrícolas, los cuales son estacionales. Debido a este hecho se critican los reembolsos semanales. Pero esta crítica se puede extender a otros negocios en los que las inversiones realizadas no empiezan a generar beneficios la primera o segunda semana.
- Muchas veces los prestatarios necesitan créditos mayores de los que el banco puede proporcionarles.

- Estos programas difícilmente pueden ser trasladados para los pobres de los países desarrollados.
- Los fundamentalistas islámicos se oponen a que las mujeres trabajen fuera de casa y accedan a mayores ingresos.

“Los altos tipos de interés son una de las principales críticas al Banco Grameen”

7 Compartamos Banco

Compartamos Banco¹⁵ es una institución de banca múltiple especializada en microfinanzas.

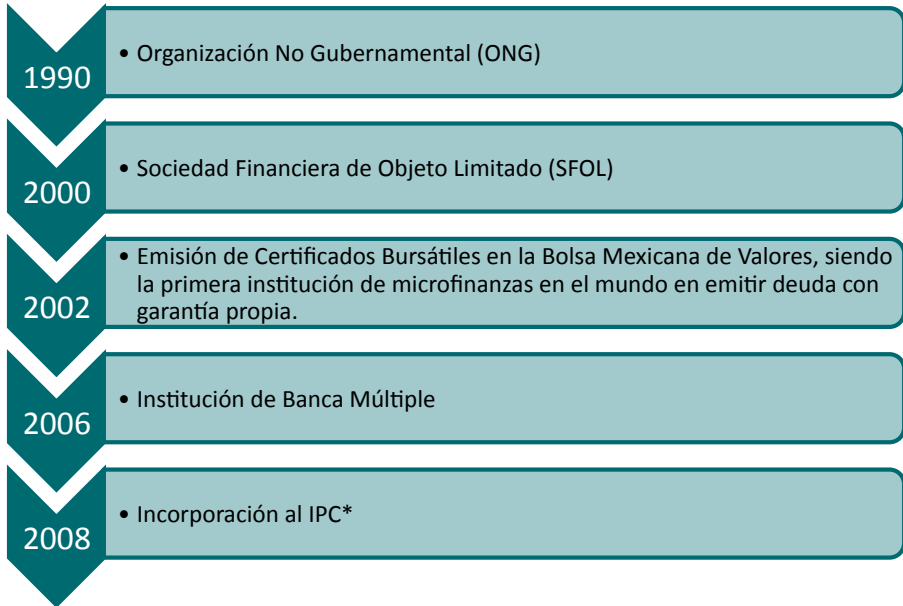
Se centra en proporcionar crédito a microempresarios, en su mayoría mujeres, en México. Además cuenta con un crédito para la mejora de la vivienda y con un seguro de vida que ofrece en colaboración con Mapfre Tepeyac. En términos generales, los créditos que se ofrecen son de montos pequeños, de corto plazo, y de alta transaccionalidad. Estos créditos son ofrecidos en dos familias de productos: rurales y urbanos.

La organización inició sus operaciones en 1990 y durante estos 21 años se ha convertido en el Banco de Microfinanzas más grande de Latinoamérica atendiendo a más de 2.200.000 de clientes. La mayoría de sus beneficiarios son mujeres emprendedoras que antes de convertirse en clientes de Compartamos Banco no tenían acceso a préstamos. Ellas utilizan estos fondos para invertir en maquinaria y materia prima, haciendo crecer su negocio y así mejorar su calidad de vida y la de su familia. (Compartamos Banco, 2011a).

A lo largo de su historia ha logrado obtener resultados con una tendencia clara al crecimiento sostenible, la calidad de sus activos y la rentabilidad. Desde su constitución como ONG ha evolucionado hasta llegar a ser un intermediario financiero entre los grandes inversionistas y los segmentos populares, tal y como se muestra en la ilustración 16.

¹⁵ <http://www.compartamos.com/>.

Ilustración 16: Evolución de Compartamos Banco



Fuente: Elaboración propia a partir de Compartamos Banco (2011b)

* El IPC es el Índice de Precios y Cotizaciones, el principal índice bursátil de la Bolsa Mexicana de Valores

PRODUCTOS OFERTADOS

Este banco ofrece, básicamente, tres tipos de productos distinguiendo entre zonas rurales y urbanas: créditos, seguros y ahorro (Compartamos Banco, 2011b).

En primer lugar, el producto principal de la entidad es el crédito, que permite iniciar a sus clientes actividades económicas y mejorar su nivel de vida. Esta entidad tiene cuatro líneas de financiación para diferentes finalidades como se puede observar en la ilustración 17.

De entre los cuatro tipos de financiación anteriores, el crédito a mujeres es el más concedido suponiendo un 89,41% del total de créditos concedidos en el 2011 como se puede apreciar en la ilustración 18.

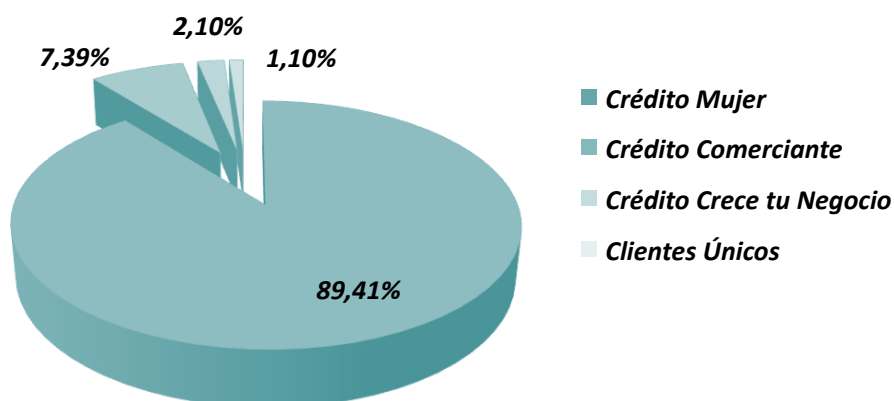
En segundo lugar, el seguro es un producto relativamente reciente en la industria microfinanciera, pero resulta muy importante para sus clientes ya que les puede cubrir ante pagos inesperados. En este sentido, Banco Compartamos ofrece dos tipos de seguros que se muestran definidos en la ilustración 19.

Ilustración 17: Tipos de créditos de Compartamos Banco

Crédito Mujer	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Es un crédito para mujeres que realizan alguna actividad económica o cuentan con un negocio y que requieren un financiamiento a corto plazo para capital de trabajo o inversión.</i>
Crédito Comerciante	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Es un crédito grupal que se otorga a grupos de 5 a 8 hombres y/o mujeres emprendedores, con garantía solidaria.</i>
Crédito Crece Tu Negocio	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Éste otorga un financiamiento mayor a hombres y/o mujeres que requieran hacer una mayor inversión en su negocio, con garantía personal.</i>
Crédito Mejora tu Casa	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Se otorga a clientas de Crédito Mujer que necesitan financiamiento para hacer arreglos y mejoras en su vivienda.</i>

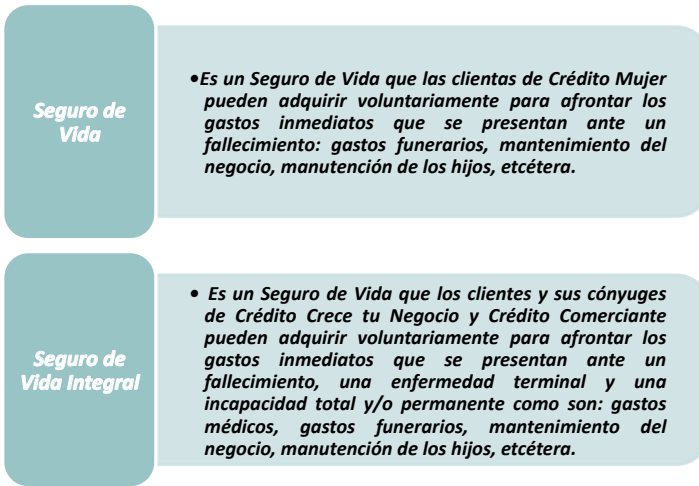
Fuente: Elaboración propia a partir de Compartamos Banco (2011c)

Ilustración 18: Cartera de crédito de Compartamos Banco (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de Compartamos Banco (2011c)

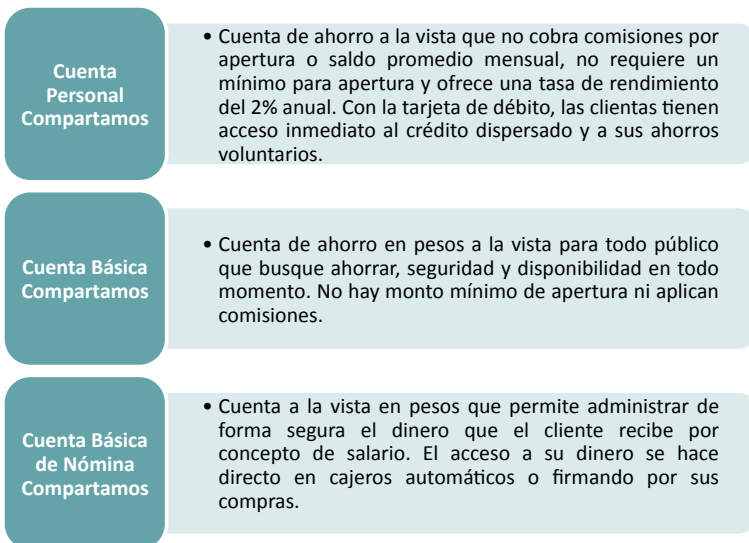
Ilustración 19: Tipos de seguros de Compartamos Banco



Fuente: Elaboración propia a partir de Compartamos Banco (2011c)

En tercer y último lugar, no nos podemos olvidar de la importante labor que juegan los ahorros como instrumento de captación de fondos y también para la contribución de la sostenibilidad de la entidad. En este sentido, Banco Compartamos ofrece tres tipos de ahorro o captación de fondos que se detallan en la ilustración 20.

Ilustración 20: Tipos de captación de fondos de Compartamos Banco



Fuente: Elaboración propia a partir de Compartamos Banco (2011c)

MODELO DE NEGOCIO

Compartamos Banco busca generar valor social, económico y humano a través de un modelo de negocio eficiente, siendo la institución de microfinanzas más grande en América Latina por el número de clientes y con 21 años de experiencia otorgando microcréditos.

Se centra en generar oportunidades de desarrollo a través de brindar acceso a servicios financieros a personas de segmentos populares.

Constantemente innova en productos y servicios financieros que permiten a sus clientes el desarrollo personal y de sus familias a largo plazo. Cuenta con un profundo conocimiento del mercado que puede atender a través de redes sociales.



8

Retos actuales y futuros del microcrédito en los países en desarrollo

A partir de este análisis de situación, logros y diversidad de las actividades microfinancieras, se puede concluir con algunos temas relevantes tanto para la situación actual como para los próximos pasos y perspectivas del sector:



- Es necesario dejar de suponer que los programas de microfinanzas tienen un valor añadido social y empezar a definir objetivos e indicadores de desempeño social que sean capaces de establecer las prioridades sociales, de este sector de la población, y fijar criterios de evaluación. “No se trata solo de trabajar con las personas más pobres, sino también de hacerlo con criterios éticos y coherente con la finalidad social” (Gutiérrez, 2009).
- Si el objetivo principal de las microfinanzas es la lucha contra la pobreza, se deben desarrollar estudios que sean capaces de arrojar resultados cuantitativos más claros que nos permitan determinar el impacto real.
- Los microcréditos no se pueden ver como un producto homogéneo. Existe una gran variedad de microcréditos (el crédito de vivienda,



el crédito para capital de operación, para capital de inversión, crédito de consumo, entre otros). Y se pueden utilizar diversas metodologías (grupos solidarios, préstamos individuales, bancos comunales, fondos rotatorios, entre otros).



- La forma en que el sistema financiero contribuye a los objetivos de desarrollo no es clara, por lo tanto, es necesario dedicar más recursos para estudiar la relación entre el sistema financiero y los objetivos sociales para crear desarrollo; y de esta manera poder avanzar hacia objetivos concretos de reducción contra la pobreza y equidad.

- Para que los programas microfinancieros avancen es necesario promover los productos de ahorro; si bien es verdad que se ha avanzado en este sentido, todavía se está lejos de lograr resultados satisfactorios.

- Es responsabilidad de los gobiernos desarrollar la infraestructura necesaria para que estos microempresarios puedan comercializar sus productos, por lo tanto, el gobierno tiene que ser capaz de crear condiciones favorables. Por lo tanto, se necesita poner en práctica nuevas políticas que apoyen la integración del mercado, que mejoren la infraestructura, la educación con el fin de reducir los costos de transacción en la compra y venta de bienes.



- Los encargados de crear políticas macroeconómicas deben desarrollar políticas que permitan el desarrollo de la tecnología microfinanciera, las tasas de interés deberían ser modestas y estables para que los pobres puedan invertir. La inflación debe ser controlada; las políticas comerciales deberán estar orientadas a estimular la producción de bienes en los cuales los pobres cuenten con ventajas comparativas. Si existieran estas políticas, el microcrédito tendría retornos altos y mayores alcances sociales.

- Las tasas de interés deben ser reguladas de tal forma que impidan los techos de usura y así se garantice la viabilidad financiera de las instituciones y el acceso futuro a los servicios financieros a los pobres.
- La creación de un marco de regulación es un pilar fundamental para que las IMFs prosperen en el largo plazo, por lo tanto, el gobierno debe crear el marco de políticas y leyes en las cuales éstas deben desenvolverse; el gobierno también debe implantar confianza en el marco de regulación creando un marco claro y flexible donde las entidades de supervisión puedan hacer cumplir las reglas establecidas. (Gutiérrez y Pérez, 2005).

En este sentido, el marco regulatorio se deben considerar tres áreas importantes:

1. Favorecer el desarrollo financiero para que sea seguro y sostenible, exigir transparencia en la gestión que cuente con un sistema de contabilidad eficiente.
2. Regir las transacciones entre agentes e instituciones financieras
3. Asegurar condiciones competitivas.

El papel principal de esta regulación debe ser el proteger a los ahorradores y fortalecer el movimiento de las microfinanzas y no pedir su desarrollo con reglas muy rígidas o esquemas inviolables que les impida innovar.

EL MICROCRÉDITO EN PAÍSES DESARROLLADOS

1 ¿Tienen sentido las microfinanzas y el microcrédito en los países desarrollados?

El diseño y la traslación de los programas de microcrédito para los países en desarrollo no es inmediato para las economías desarrolladas. Aunque la misión fundamental es la misma, favorecer el canal de crédito, los esquemas y análisis de resultados son muy distintos.

Desde los programas pioneros del Grameen Bank, los microcréditos han experimentado una importante expansión y penetración en los países en desarrollo, de manera que la práctica de las microfinanzas no sólo se ha limitado a instituciones especializadas, sino también a bancos multilaterales en países en desarrollo (Banco Mundial, Banco Internacional de Desarrollo, etc.).

La operativa crediticia de las instituciones de microfinanzas se aleja de la actividad de las instituciones financieras al uso, y entre sus características destacan las siguientes:

1. Préstamos de cuantía limitada sin garantía ni colateral.
2. La disciplina crediticia de los deudores ante la ausencia de garantía colateral y de medidas legales se obtiene por la combinación de varios elementos: estudio de elegibilidad de los prestatarios, responsabilidad colectiva y salvaguardas especiales a través de ahorros obligatorios para reducir el riesgo de los prestatarios.

“La operativa de las instituciones de microfinanzas se diferencia principalmente de la del resto de instituciones financieras en la ausencia de garantía”

Este modus operandi explica, entre otras razones, que en la práctica estos modelos no alcancen los resultados teóricos en su adaptación a los países desarrollados. La operativa de los microcréditos de los países del tercer mundo es difícilmente exportable a los países desarrollados, ya que la baja tasa de préstamos fallidos que se tiene en los países pobres se debe a la selección y seguimiento de los prestatarios en el pago de intereses y principal con una alta frecuencia, y también a la responsabilidad social y colectiva de los beneficiarios. Esta medida es impropia del contexto social de los países en desarrollo.

Por un lado, la justificación microeconómica de la viabilidad financiera y la rentabilidad sufre de debilidades teóricas. Como, por ejemplo la hipótesis de que el capital es perfectamente divisible y manejable, dando lugar a funciones de producción monótonas, continuas y con rendimientos decrecientes de capital, de manera que se pueda originar productividades marginales físicas del capital elevadas mediante adiciones de capital aplicadas a unidades productivas con una escasa relación capital-trabajo. Este modelo se puede adaptar a la agricultura tradicional, donde el salto tecnológico es factible; pero la complejidad de los mercados en las economías desarrolladas es mucho mayor, existiendo, para muchas actividades, barreras de entrada o economías de escala que impiden que se pueda generar el microcrédito como instrumento financiero.

Además, el impacto de los microcréditos a escala macroeconómica sigue siendo ambiguo. En primer lugar, estos programas intentan evitar la exclusión financiera sin embargo, es difícil determinar en qué medida son eficaces como instrumentos para la reducción de la pobreza o la exclusión social a largo plazo.

En países desarrollados, con sistemas asistenciales más o menos generalizados y coberturas más o menos amplias, la concesión de microcréditos tiene connotaciones muy distintas y obliga a plantear algunos interrogantes como, por ejemplo, cuál es el nivel de beneficio a alcanzar por la actividad que se financia. Este resultado, una vez deducidos de los ingresos brutos del negocio la carga financiera de los créditos, puede entenderse como la retribución que recibe el prestatario por el ejercicio de su trabajo. En este sentido, parece lógico pensar que el rendimiento de la actividad a la que vaya dirigida el microcrédito deberá situarse, como mínimo, en el salario mínimo. Además, teniendo en cuenta que el objetivo del microcrédito es sacar a los prestatarios de la situación de desempleo, aquella retribución debería permitir el pago de las correspondientes cotizaciones a la seguridad social.

Se puede definir el microcrédito como el otorgamiento de créditos de pequeña cuantía (por debajo de los 25.000 euros) para aquellas personas que por barreras administrativas, falta de garantías o inexistencia de servicios adecuados no acceden a servicios financieros convencionales.

En Europa occidental el microcrédito ha dado paso a la industria de las microfinanzas, entendida mayoritariamente como una ampliación del sector financiero tradicional que atiende a personas antes excluidas del acceso a estos servicios.

Las microfinanzas son una moneda de doble cara, donde el microcrédito es una, y el ahorro, el capital semilla, los seguros y otros servicios, son la otra cara de la moneda que se debe desarrollar para evitar la exclusión financiera.

Una de las primeras diferencias entre los programas de microcrédito de los países en desarrollo y los desarrollados es que las microempresas en los países ricos están reguladas y registradas formalmente desde su primer día de operación.

2 El libro blanco del microcrédito

Un Libro blanco es un documento oficial publicado por un gobierno o una organización, a fin de servir de informe o guía sobre algún problema y cómo enfrentarlo. También se usan en los negocios como una herramienta de marketing para comunicar los beneficios de un producto o tecnología. Los libros blancos son utilizados para educar a los lectores y ayudarles a tomar decisiones, tanto políticas como de negocios.

En España el Libro Blanco del Microcrédito recoge las distintas formas de gestionar un sistema de microcréditos sociales en España. En él todas las entidades que gestionan microcréditos han hecho aportaciones, explicando exclusivamente como gestionan su sistema y con qué especialidades, de forma que toda persona o entidad de nuestro entorno interesada en el microcrédito pueda tener a su alcance compilada en un sólo documento toda la información existente.

“El Libro Blanco del Microcrédito, recoge las distintas formas de gestionar un sistema de microcréditos sociales en España”

El objetivo fundamental de este libro es realizar un análisis lo más detenido y actualizado posible de las experiencias de microcrédito, las cuales son una pequeña, pero poderosa muestra de valor que han desempeñado las cajas de ahorro españolas como canalizadoras de los microcréditos sociales, a la vez que ofrecer un marco conceptual para entender la labor de este tipo de actividad financiera (FUNCAS, 2005).

Hablar de microcrédito en las cajas de ahorros no significa hablar de créditos homogéneos, sino que han existido notables diferencias entre los créditos proporcionados por cada una de las cajas. Dentro de esta variedad de microcréditos se puede hacer dos grandes grupos: por un lado, las que se financiaron con las líneas del Instituto de Crédito Oficial u otras instituciones y, por otro, las que financiaron los créditos con sus propios recursos.

Las entidades pioneras fueron Caixa Catalunya, a través de su Fundación Un Sol Món, y CajaGranada, a través de su Fundación CajaGranada para el

Desarrollo Solidario. Desde entonces, el resto de cajas fueron desarrollando, también, sus propios productos microfinancieros.

3 ¿Qué no es el microcrédito?

En definitiva, hay que tener muy claro que es microcrédito y cuáles son las características que lo definen.

1. El microcrédito no es caridad, es un producto financiero específico dentro de la línea de productos.
2. El microcrédito no es una subvención, debería intentarse la realimentación, consiguiendo entidades con autosuficiencia financiera.
3. El microcrédito no consiste, únicamente, en la entrega de un préstamo de pequeño importe.

4 El microcrédito en Europa

Los orígenes del microcrédito en Europa tuvieron lugar en la segunda mitad del siglo XIX con las cooperativas de ahorro y préstamo, iniciadas en Alemania por Raiffeisen, y la creación de un gran número de bancos mutualistas. Estos bancos promovían el ahorro popular y ofrecían pequeños créditos a campesinos, artesanos y comerciantes, protegiéndolos de los usureros. Cien años más tarde, en Bangladesh, Muhamamad Yunus creó el Grameen Bank, conocido como “el banco de los pobres”, idea que se desarrolló paralelamente en América Latina, África y otros países asiáticos. A finales de los ochenta, el Grameen Bank se transpone a Francia, en el marco de la Asociación para el Derecho a la Iniciativa Económica¹⁶, centrándose en la inserción de las personas más pobres, es decir, aquellas que recibían la renta mínima de inserción (FUNCAS, 2005).

El microcrédito en Europa se entiende como una herramienta destinada a cubrir las necesidades financieras de las personas excluidas del sistema financiero tradicional. La Comisión Europea define el microcrédito como un préstamo inferior a 25.000 euros destinado a apoyar el desarrollo del trabajo por cuenta propia y la microempresa. Tiene un doble impacto: un impacto económico, ya que permite la creación de actividades generadoras de ingresos y un impacto social, porque contribuye a la inclusión social y, por lo tanto, financiera de los individuos (Jayo, Rico y Lacalle, 2009).

Esta labor es llevada a cabo principalmente por entidades sociales y financieras, y también por agencias gubernamentales. El principal objetivo de

¹⁶ La Asociación para el Derecho de la Iniciativa Económica es una asociación de utilidad pública que ayuda a las personas excluidas del mercado laboral y del sistema bancario a convertirse en empresarios a través de los microcréditos. Para más información ver <http://www.adie.org/>.

estas instituciones es fomentar el autoempleo y/o la puesta en marcha o consolidación de microempresas que hagan frente al desempleo y la inseguridad laboral (Jayo, Rico y Lacalle, 2009).

En los países occidentales de la Unión Europea el microcrédito fue impulsado a partir del año 2000 para cumplir los objetivos de la Agenda de Lisboa¹⁷, mientras que en Europa del Este el auge de las microfinanzas comenzó a partir del año 1990 después de la transición de las economías centralizadas a las economías de libre mercado.¹⁸

“El microcrédito se empezó a desarrollar en Europa del Este a partir del año 1990 y posteriormente, a partir del año 2000, en Europa Occidental”

En Europa existe una red denominada Red Europea de Microfinanzas¹⁹ (REM) que se ocupa en particular de cuestiones relacionadas con el microcrédito profesional y personal. La REM fue creada en abril del 2003, con el apoyo financiero de la Unión Europea y de la Caisse des Dépôts et Consignations (CDC). Los miembros fundadores son Adie (Association pour le Droit à l’Initiative Economique) en Francia, NEF (new economics foundation) en el Reino Unido y EVERS&JUNG en Alemania.

Las microfinanzas en la Unión Europea son una industria caracterizada por su juventud, por el reducido tamaño de las instituciones, por el crecimiento constante y por la gran multitud de actores que operan en él (Instituto de Innovación Social de ESADE, Cordobés e Iglesias, 2010).

Según Evers, Lahn y Jung (2007), existen cuatro tipos de actores diferenciados en Europa occidental:

1. Las ONGs con un enfoque orientado a las microfinanzas.
2. Las ONGs dirigidas a determinados grupos de la población que incluyen los microcréditos entre los servicios ofrecidos.

17 La Estrategia de Lisboa o Agencia de Lisboa es un plan de desarrollo de la Unión Europea. Fue aprobado por el Consejo Europeo en Lisboa el 23 y 24 de Marzo del 2000, y en ella se marcó el objetivo estratégico de convertir la economía de la Unión Europea en la “economía del conocimiento más competitiva y dinámica del mundo, antes del 2010, capaz de un crecimiento económico duradero acompañado por una mejora cuantitativa y cualitativa del empleo y una mayor cohesión social”

18 Esto conllevó el desempleo de un gran número de trabajadores tanto de ámbito rural como urbano.

19 La REM (Red Europea de Microfinanzas) incluye organizaciones que actúan principalmente dentro de la Unión Europea y se ocupa en particular de cuestiones relacionadas con el microcrédito profesional y personal en Europa. Para más información ver <http://www.european-microfinance.org/>.

3. Programas de apoyo iniciados en instituciones existentes y bancos de desarrollo.
4. Unidades especializadas de bancos comerciales.

A esta clasificación se podrían sumar los bancos especializados en microfinanzas, las uniones de crédito y las cajas de ahorro.

“Con la crisis, el microcrédito en Europa se presenta como una importante vía de escapatoria frente al desempleo”

En los últimos años, el microcrédito en Europa ha ido ganando importancia debido las altas tasas de desempleo y el contexto de crisis actual, presentándose como una vía de escapatoria principalmente para los desempleados. En este sentido, en la actualidad podemos encontrar en el grupo de beneficiarios de prestaciones sociales trabajadores formados y en edad de trabajar que se ven afectados por el desempleo a largo plazo y tienen dificultades para reintegrarse en la población activa. Pues bien, estos trabajadores pueden convertirse en personas socialmente excluidas y en riesgo de pobreza. Por este motivo, el autoempleo y la creación de microempresas se convierten en el camino para evitar la exclusión.

Sin embargo, en contraposición a esa visión positiva del microcrédito como instrumento de inclusión social, existen algunas voces que critican la capacidad de aliviar las situaciones de pobreza y llegar a los más excluidos en los países desarrollados. En este sentido, se argumenta que los microcréditos en Europa están llegando principalmente a personas capaces de poner en marcha una microempresa exitosa y, por tanto, dejando de lado las necesidades de los más desfavorecidos (Instituto de Innovación Social de ESADE, Córdoba e Iglesias, 2010).

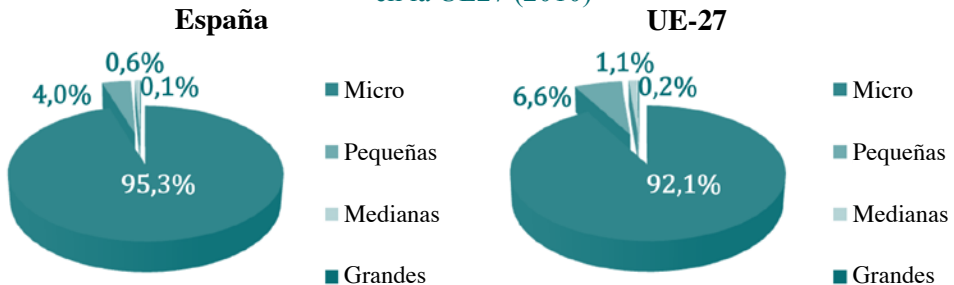
Asimismo, algunos autores apuntan que el valor positivo que aporta el microcrédito a la sociedad debe ser tomado con cautela. Como explica Plasencia (2010), si bien es cierto que las microfinanzas tienen importantes implicaciones para la generación de empleo a corto plazo, su impacto a largo plazo en la economía no es tan evidente. En primer lugar, no está claro que esta creación de empleo a través de microempresas sea de calidad, entendido como un empleo que asegure un nivel de vida y una seguridad al trabajador. En segundo lugar, según este autor un uso extensivo puede generar inmovilidad, frenando el desarrollo económico a largo plazo.

Para concluir, es necesario analizar un estudio de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2008) en el que se concluye

que las pymes españolas aumentan los empleos fijos y reducen la contratación de trabajadores temporales en periodos de crisis tanto en microempresas como en pequeñas y medianas empresas. Demostrando que en el 2008 las microempresas aumentaron un 5,24% la contratación fija y redujeron la temporal un 11,28% respecto al año anterior.

Si a lo anterior le sumamos que en la actualidad las PYMES generan más del 60% del empleo empresarial (Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa, 2012) es evidente que las microempresas tienen y tendrán un rol clave en el desarrollo económico de España. Las microempresas generan la mayor parte del empleo en nuestro país y son importantes protagonistas en la vida económica de nuestra sociedad. Por este motivo, el microcrédito es una importante herramienta para el fortalecimiento de las pymes y, por consiguiente, el desarrollo económico.

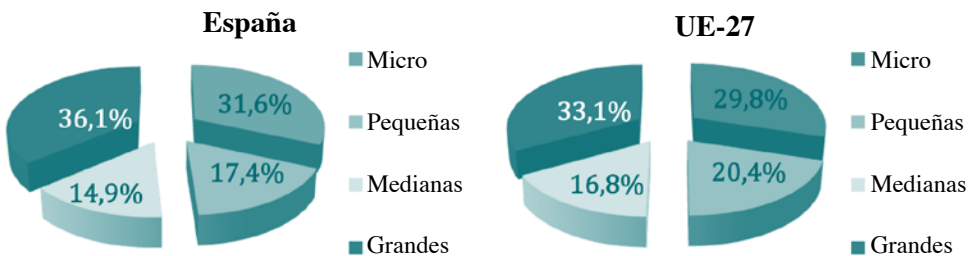
Ilustración 21: Número de empresas según estrato de asalariados, en España y en la UE27 (2010)



Fuente: Elaboración propia a partir de Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2012)

Nota: micro (0-9 asalariados), pequeñas (10-49 asalariados), medianas (50-249 asalariados) y grandes (250 o más asalariados)

Ilustración 22: Empleo según estrato de asalariados, en España y en la UE27 (2011)



Fuente: Elaboración propia a partir de Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2012)

Nota: micro (0-9 asalariados), pequeñas (10-49 asalariados), medianas (50-249 asalariados) y grandes (250 o más asalariados)

5 El microcrédito en España

El microcrédito aparece en España a partir de 1990 de la mano de diversas asociaciones y organismos no gubernamentales. En el 2001, las Cajas de Ahorros se introducen en este sector realizando una importante participación gracias a la Obra Social. Las entidades pioneras fueron Caixa Catalunya, a través de su Fundación Un Sol Món, y CajaGranada, a través de su Fundación CajaGranada para el Desarrollo Solidario. Desde entonces, el resto de cajas fueron desarrollando, también, sus propios productos microfinancieros.

Éstas fueron las entidades que, con mayor decisión, apostaron por este instrumento financiero, tomando como modelo las estrategias seguida por el profesor Muhammad Yunus y que quedaron plasmadas en el Libro Blanco del Microcrédito (FUNCAS, 2005).

Tenían dos formas principales de conceder microcréditos: por un lado, las que se financiaban con las líneas del Instituto de Crédito Oficial u otras instituciones públicas y, por otro, las que financiaban los créditos con sus propios recursos. En la ilustración 23 se pueden observar ambos tipos.

Ilustración 23: Principales programas de microcréditos en España



Fuente: Elaboración propia a partir de Lacalle y Rico (2012)

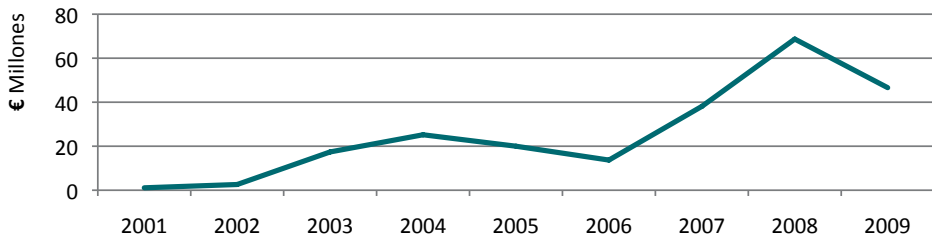
Nota: ICO (Instituto de Crédito Oficial)

Este esquema ha sido posible gracias a la importante labor desarrollada por la Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito (ESAM). Estos organismos, que pueden ser públicos o privados, sirven de enlace entre las entidades

de crédito²⁰ y los microemprendedores. En este sentido, el proceso de concesión del microcrédito en España sigue una secuencia compuesta por tres fases: en primer lugar, los microemprendedores acuden a una ESAM; en segundo lugar, la ESAM identifica los potenciales beneficiarios, les proporciona ayuda y asesoramiento y les pone en contacto con la entidad de crédito; en tercer lugar, la entidad de crédito realiza la calificación crediticia en base a la viabilidad del proyecto y formaliza el contrato de microcrédito si el estudio resulta positivo.

Desde la puesta en marcha de los primeros programas de microcrédito en 2001, se estima, que en España, las cajas concedieron, a través de programas propios, 21.077 microcréditos por una cuantía total de 213 millones de euros, situándose el crédito medio en torno a 10.000 euros. Sumando la aportación de la línea ICO, el número de créditos concedidos asciende a 22.149 operaciones, constituyendo un monto de 233,4 millones de euros.

Ilustración 24: Evolución de la concesión de microcréditos en España



Fuente: Elaboración propia a partir de Lacalle y Rico (2012)

La actual crisis internacional en la que estamos inmersos, ha provocado incertidumbre y parálisis en muchos sectores, siendo uno de ellos el microfinanciero. Asimismo, la reestructuración del sistema financiero que se está llevando a cabo en nuestro país, con las cajas de ahorro como protagonistas, genera mucha incertidumbre sobre el sector, pero, aún así, en la actualidad todavía se puede hablar de iniciativas de microcrédito en España, de entre las cuales podemos destacar:

- **MicroBank**²¹ es el Banco Social de La Caixa que lleva otorgando microcréditos desde el 2007.
- **Programa Piloto de Microcréditos Fundación ICO – Fundación Caja Sol**²² nace en el 2008 como una propuesta a la carencia de pro-

20 En España, las instituciones financieras formales (bancos y cajas de ahorro) son los únicos que pueden, legalmente, prestar crédito como actividad primaria y principal.

21 <http://www.microbanklacaixa.com/>

22 <http://www.fundacionico.es/index.php?id=114>

ductos financieros orientados a los segmentos más desfavorecidos y en riesgo de exclusión social de la sociedad española.

- **Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito** como CP'AC, Mita-ong, Banco Mundial de la Mujer, etc.
- **Programas de la UE como el Instrumento Europeo de Microfinanciación PROGRESS.**²³ creado en el 2010 para aumentar la disponibilidad de microcréditos en Europa.
- **Iniciativas no enfocadas solamente al crédito como las Comunidades Autofinanciadas (CAF)**²⁴ que son comunidades que permiten el crédito a través del ahorro de sus integrantes.

Por último, cabe destacar la importante labor que realizan determinadas organizaciones españolas cuyo objetivo principal es el fomento de las microfinanzas en España, como es el caso de la Fundación Nantik Lum²⁵. Esta organización fue fundada en el 2003, por un grupo de empresarios sensibilizados ante la desigualdad social, con el objetivo de apoyar y mejorar las condiciones de vida de las personas pobres en países en vías de desarrollo. Esta organización fue la primera ONG especializada en microcréditos en España. Además, en el 2011 creó la Plataforma Española de Microfinanzas (PEM)²⁶ con el fin de centralizar todos los recursos y la información del sector de los microcréditos en España. Los objetivos de PEM son fomentar el trabajo en red entre las entidades, divulgar iniciativas innovadoras y promover el autoempleo y la creación de microempresas en España.

6 El ejemplo de MicroBank

MicroBank es el banco social de “la Caixa” constituido en el 2007. Esta entidad se dedica a la actividad de microcréditos que venía realizando la Obra Social de “la Caixa”. Es la única entidad especializada en microfinanzas en España y aspira también a consolidarse como modelo de banca social de referencia a nivel europeo (Microbank, 2010).

Tiene por objetivo satisfacer las necesidades financieras de las personas excluidas del sistema financiero tradicional español y adquiere especial importancia en el contexto de crisis económica actual porque contribuye a favorecer

23 <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=987&langId=es>

24 <http://www.comunidadescaf.org/web/caf.html>

25 Organización sin ánimo de lucro pionera e innovadora en Proyectos de Desarrollo y en la Investigación en el sector de las microfinanzas. Para más información ver su página web <http://www.nantiklum.org/>.

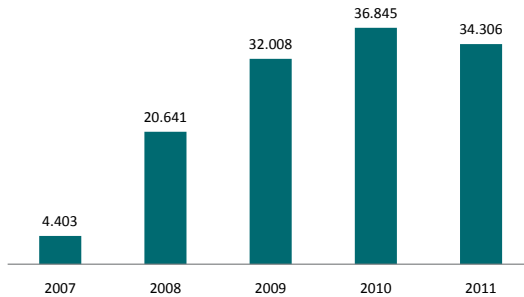
26 Plataforma online cuyo objetivo es centralizar todos los recursos y la información del sector de microcréditos en España. Para más información ver su página web <http://www.esmicrofinanzas.com/>.

la igualdad de oportunidades en el acceso a los servicios bancarios no siempre disponibles para todas las personas, profesionales y microempresas.

MicroBank oferta productos financieros especialmente adaptados a las necesidades de emprendedores, microempresarios y familias para favorecer la promoción de la actividad productiva, la creación de ocupación, el autoempleo, el desarrollo personal y familiar y la inclusión financiera en general.

Desde sus inicios hasta el 2010 ha concedido 93.897 préstamos por los que ha desembolsado 588,9 millones de euros. En la ilustración 25 se puede apreciar la evolución del número de microcréditos concedidos destacando el importante crecimiento de éstos, especialmente desde el año 2007 hasta el 2009.

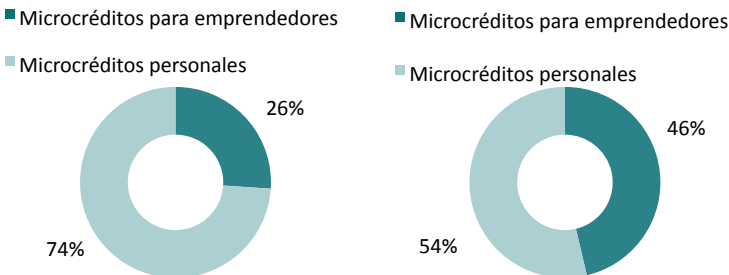
Ilustración 25: Número de microcréditos concedidos por MicroBank



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010) y MicroBank (2011)
 Nota: El importe del 2007 incluye los préstamos concedidos con anterioridad a través de la Obra Social

En la ilustración 26 se puede observar los préstamos concedidos en el 2010 en función del tipo de beneficiario, observando el gran peso que tienen las familias medido en número de créditos y en volumen concedido.

Ilustración 26: Microcréditos por volumen de inversión



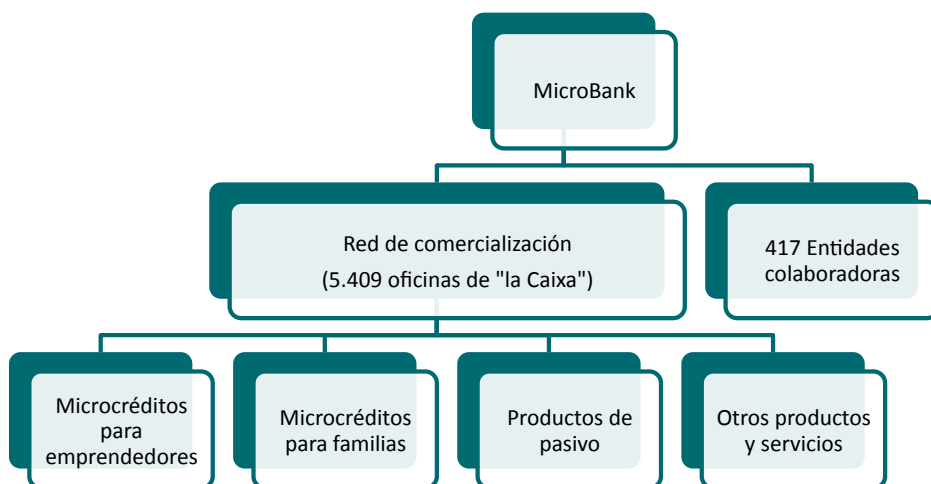
Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2011)
 Nota: en el gráfico sectorial de la izquierda se puede observar la distribución por número de microcréditos concedidos y en el de la derecha la distribución por importe concedido

Desde el inicio de su actividad MicroBank ha contribuido a generar más de 42.000 puestos de trabajo a través de la concesión de microcréditos.

MODELO DE NEGOCIO

Como se puede apreciar en la ilustración 25, MicroBank ofrece sus productos y servicios a través de las oficinas de “la Caixa”, que cuenta con la mayor red de distribución del Estado, con 5.409 oficinas. Además, la entidad tiene firmados acuerdos de colaboración con 417 entidades con el objetivo de promover el autoempleo y facilitar el acceso a la financiación mediante microcréditos. Entre las entidades colaboradoras destacan organizaciones no lucrativas, comunidades autónomas, ayuntamientos, organismos públicos y universidades, entre otros. La aportación principal de estas entidades colaboradoras es actuar como enlace entre los clientes potenciales y MicroBank, ofreciendo apoyo personalizado en la elaboración del proyecto de negocio así como en el seguimiento del desarrollo del mismo.

Ilustración 27: Modelo de negocio de MicroBank



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

Los productos principales de esta entidad microfinanciera son los productos de activo, los cuales se pueden dividir en dos grandes grupos: microcréditos para emprendedores y microcréditos para familias.

En primer lugar, los microcréditos para emprendedores son préstamos de hasta 25.000 euros destinados a crear o hacer crecer un negocio. La entidad dispone de dos líneas de microcrédito para llevar a cabo esta labor: el microcrédito social y el microcrédito financiero. El primero está dirigido a financiar proyectos de autoocupación promovidos por personas que tienen dificultades para acceder al sistema financiero tradicional. Estas personas reciben asesoramiento para concretar y desarrollar su idea de negocio. El segundo está dirigido a autónomos o pequeños empresarios que necesitan financiación para iniciar o ampliar su negocio y para atender sus necesidades de capital circulante, siendo el requisito indispensable poseer un plan de empresa que demuestre la viabilidad del proyecto.

En segundo lugar, los microcréditos personales y familiares son préstamos destinados a atender las diferentes necesidades personales como, por ejemplo, para gastos de vivienda, gastos de integración de nuevos residentes, préstamos para personas con discapacidad, préstamos para situaciones familiares de especial atención, etc.

PERFIL DEL CLIENTE Y DESTINO DE LAS OPERACIONES

MicroBank ofrece sus productos y servicios a tres grandes grupos de clientes.

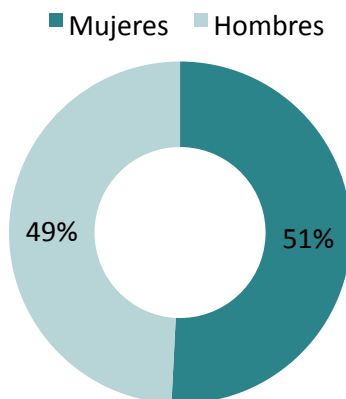
En primer lugar, atiende a **emprendedores, autónomos y microempresas** que necesitan financiación con el “microcrédito financiero” para crear, ampliar y consolidar su negocio.

En segundo lugar, ofrece sus servicios a **nuevos emprendedores que están en exclusión financiera o tienen riesgo de estarlo** como jóvenes, mujeres, desempleados, etc. Este colectivo debe tener un proyecto viable que fomente la actividad productiva y la creación de empleo para poder tener acceso al “microcrédito social”.

Por último, las **familias con rentas anuales inferiores a 18.000€**, que deben atender necesidades familiares o superar dificultades temporales, pueden obtener el microcrédito familiar de MicroBank.

En la ilustración 28 se puede observar la distribución de los microcréditos por género, destacando una distribución muy equitativa. Sin embargo, como se ha comentado en epígrafes anteriores, en los países en desarrollo, donde las mujeres sufren con mayor fuerza la pobreza, el género femenino es el mayor beneficiario del microcrédito.

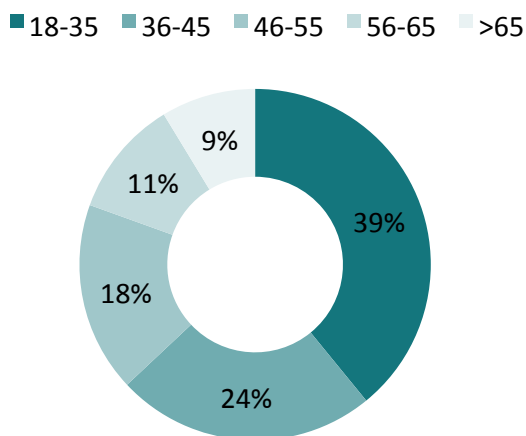
Ilustración 28: Distribución de los microcréditos por género



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

En la ilustración 29 se observa como estos microcréditos se destinan prioritariamente a jóvenes de entre 18 y 35 años, consumiendo este colectivo el 39,1% del total de créditos.

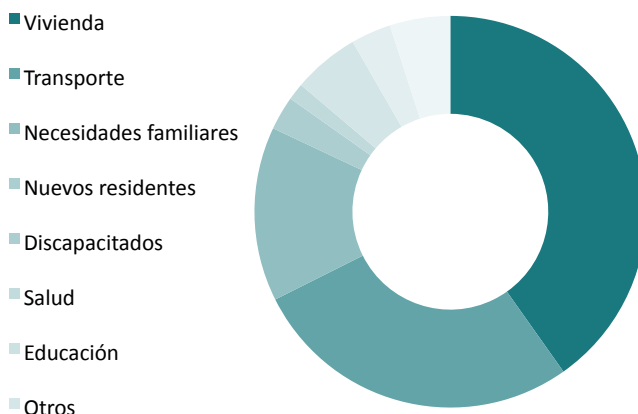
Ilustración 29: Distribución de los microcréditos por franja de edad



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

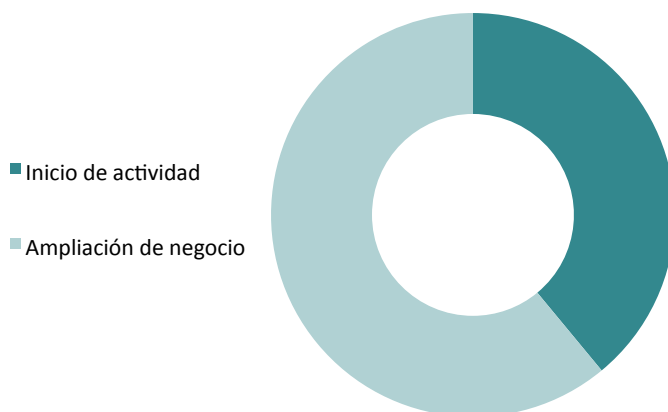
En cuanto al destino de los microcréditos, se puede observar como los microcréditos familiares se consignan principalmente a la vivienda y el transporte, los microcréditos sociales se destinan mayoritariamente a la ampliación del negocio y los microcréditos financieros son muy demandados en el sector comercio y en el sector servicios. Estas distribuciones se pueden observar en las ilustraciones 30, 31 y 32.

Ilustración 30: Destino del microcrédito familiar



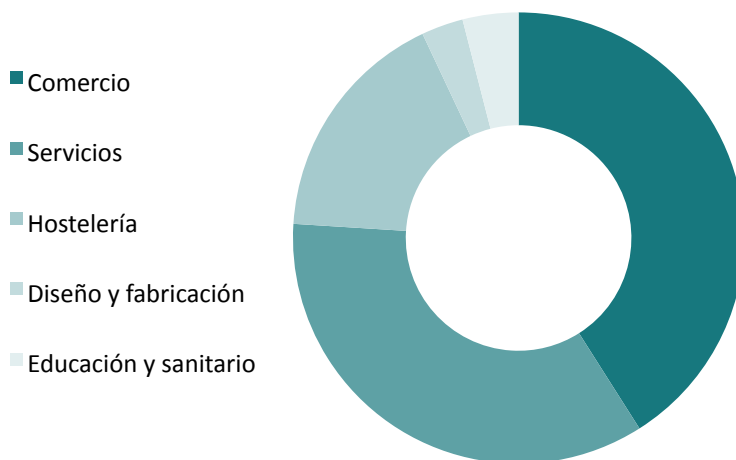
Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

Ilustración 31: Destino del microcrédito social



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

Ilustración 32: Destino del microcrédito financiero



Fuente: Elaboración propia a partir de MicroBank (2010)

OTRAS FUENTES DE CONSULTA

Acción Internacional	www.accion.org
Banco Central de Bangladesh	www.bangladesh-bank.org
Banco Interamericano de Desarrollo, Unidad de Microempresas	www.iadb.org/sds
Bangladesh Institute of Development Studies	www.bids-bd.org
Cashpor	www.cashpor.org
CERISE Microfinance	www.cerise-microfinance.org
CGAP	www.cgap.org
Community Development Finance Institutions	www.cdfa.org.uk
Compartamos Banco	www.compartamos.com
Comunidades Autofinanciadas	www.comunidadescaf.org
Cumbre Mundial de Microcrédito 2011	www.cumbremicrocredito2011.com
Dirección General de Política de la Pequeña y Mediana Empresa	www.ipyme.org
European Coalition for Responsible Credit	www.responsible-credit.net
European Microfinance Network	www.european-microfinance.org
European Microfinance Platform	www.e-mfp.eu
FINCA International	www.finca.org
FINCA International Village Banking	www.villagebanking.org
Foro de Microfinanzas	www.foromicrofinanzas.com
Freedom From Hunger	www.freedomfromhunger.org
Fundación ICO	www.fundacionico.es
Fundación Microfinanzas BBVA	www.fundacionmicrofinanzasbbva.org
Fundación Nantik Lum	www.nantiklum.org
Grameen Bank	www.grameen-info.org

Grameen Bank	www.grameen-info.org
Instituto de Crédito Oficial	www.ico.es
International Association of Investors in the Social Economy	www.inaise.org
Microbank	www.microbanklacaixa.com
Microcredit Summit	www.microcreditsummit.org
Microenterprise Innovation Program (USAID)	www.mip.org
Microfinance Centre	www.mfc.org.pl
Microfinance Gateway	www.microfinancegateway.org
Microfinance Information Exchange (MIX)	www.mixmarket.org
MicroFinance Network	www.mfnetwork.org
Plataforma Española de Microfinanzas	www.esmicrofinanzas.com
Red SANABEL	www.sanabelnetwork.org
RESULTS Educational Fund	www.results.org
SEEP Network	www.seepnetwork.org
Social Performance Task Force	www.sptf.info
The Aspen Institute	www.aspeninstitute.org
The Microcredit Summit Campaign	www.microcreditsummit.org
The Smart Campaign	www.smartcampaign.org
WOCCU (2000)	www.woccu.org
Women's World Banking	www.womensworldbanking.org
World Development Indicators Database, Banco Mundial	www.worldbank.org/data

BIBLIOGRAFÍA

- Almeyda, G. (1996): *Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, DC.
- Berenbach, S. y Guzmán, D. (1993): “La experiencia con los grupos solidarios en el mundo”, *ACCION Internacional*.
- Calvo, A.; Parejo, J.A.; Rodríguez, L. y Cuervo, Á. (2010): *Manual de sistema financiero español*, Editorial Ariel, Barcelona.
- Carpintero, S. (1999): “Panorama general del microcrédito en América Latina”, *Revista cooperación internacional*, vol. 2, no. 2, pp. 103-124.
- Clarke, G.R.G.; Xu, L.C. y Zou, H. (2006): “Finance and income inequality: what do the data tell us?”, *Southern Economic Journal*, vol. 72, no. 3, pp. 578-596.
- Compartamos Banco (2011a): “Informe anual y sustentable 2010. Compromiso: valor social, económico y humano”, *Compartamos Banco*.
- Compartamos Banco (2011b): *Historia*, www.compartamos.com.
- Compartamos Banco (2011c): *Productos y servicios*, www.compartamos.com.
- Consultative Group to Assist the Poor, The World Bank Group (2010): “Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis”.
- Cuesta, M. (2006): “Las Microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica”, Universidad Pontificia de Salamanca.
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2012): “Retrato de la PYME 2012”.
- Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa (2008): “Las PYME españolas con forma societaria. Estructura económico-financiera y Resultados (Ejercicios 2002-2005 y avance 2006)”.
- European Commission (2008): “Financial services provision and prevention of financial exclusion”, *Social Affairs and Equal Opportunities*, *European Commission*.
- Evers, J.; Lahn, S. y Jung, M. (2007): “The status of microfinance in Western Europe”, European Microfinance Network issue paper, Paris.
- FINCA INTERNATIONAL (2000): “Village Banking: Credit for Change”, *FINCA INTERNACIONAL*, www.finca.org.

- Floro, S.L. y Yotopoulos, P.A. (1991): “Informal credit markets and the new institutional economics: the case of Philippine agriculture”.
- FUNCAS (2005): *Libro Blanco del Microcrédito*, Fundación de Cajas de Ahorros, Madrid.
- Gonzalez-Vega, C.; Schreiner, M.; Meyer, R.L.; Rodriguez-Meza, J. y Navajas, S. (1997): “BancoSol: The challenge of growth for microfinance organizations”, *Microfinance for the Poor*, pp. 129-170.
- Grameen Bank (2011): “What is microcredit?”, Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- Grameen Bank (2012a): “About Grameen”, *Grameen Bank*, www.grameen-info.org.
- Grameen Bank (2012b): “Annual Report 2010”, Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- Grameen Bank (2012c): “Historical Data Series”, Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- Gutiérrez, B. y Pérez, M.J. (2005): “Microcréditos en países desarrollados: problemas, retos y propuestas”, Centro de Apoyo a la Microempresa, Marcial Pons Ediciones Jurídicas y Sociales.
- Gutiérrez, J. (2009): “Microfinanzas y desarrollo: situación actual, debates y perspectivas”, *Hegoa*.
- Hatch, J. (1989): “Village Bank Manual for Community Leaders and Promoters”, *Foundation for International Community Assistance (FINCA)*.
- Hicks, U.K. (1965): “Development finance: planning and control”, *Oxford University Press*.
- Holt, S. (1998): “La metodología de los bancos comunitarios: funcionamiento y perspectivas” en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas empresariales*, Plaza y Valdés, México.
- Hossain, M. (1988): “Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh”, no. 65,
- Instituto de Innovación Social de ESADE; Cordobés, M. e Iglesias, M. (2011): “Informe sobre el Impacto de los Microcréditos 2011”, MicroBank, Barcelona.
- Jansson, T. y Wenner, M.D. (1997): “La regulación financiera y su importancia para la Microfinanza en América Latina y el Caribe”, *Banco Interamericano de Desarrollo*.
- Jayo, B.; Rico, S. y Lacalle, M. (2009): “Microcréditos en la Unión Europea”, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno Monográfico nº 11, Madrid.
- Jolis, A. (1996): “The good banker”, *The Independent*, vol. 5, pp. 15.

- Jolis, A. (1997): “Microcredit, A Weapon In Fighting Extremism”, *Herald International Tribune, Singapore*, vol. 19.
- Labie, M. y Sota, J. (1998): “La creación de instituciones de microfinanzas: ¿una elección con riesgos?”, *Boletín ICE Económico: Información Comercial Española*.
- Lacalle, M. (2008): “Microcréditos y pobreza: de un sueño al Nobel de la Paz”, Turpial, Madrid.
- Lacalle, M.; Rico, M.; Márquez, J.; Jayo, B.; Durán, J.; Jiménez, I.; Orden, M.C.; Rodríguez, P.; Moreno, J.; Fisac, R. y González, A. (2010): “Glosario Básico sobre Microfinanzas”, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno Monográfico nº 12, Madrid.
- Lacalle, M. y Rico, S. (2012): “Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro”, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Cuaderno Monográfico nº 18, Madrid.
- Levine, R. (1997): “Financial development and economic growth: views and agenda”, *Journal of economic literature*, vol. 35, no. 2, pp. 688-726.
- Levine, R. (2005): “Finance and growth: Theory and evidence”, *Handbook of economic growth*, vol. 1, pp. 865-934.
- Maes, J. y Reed, L. (2012): “Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2012”, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington DC.
- March, K.S. y Taquq, R. (1982): *Women’s informal associations and the organizational capacity for development*, Rural Development Committee, Center for International Studies, Cornell University.
- MicroBank (2010): “Informe Anual Corporativo 2010”, MicroBank, Barcelona.
- MicroBank (2011): “Información corporativa: datos básicos”, www.microbanklacaixa.com/informacioncorporativa/datosbasicos_es.html.
- MIX MARKET (2012a): “Glossary of Terms”, <http://www.themix.org/about-microfinance/glossary-terms>.
- MIX MARKET (2012b): “Profiles and reports”, <http://www.mixmarket.org/es/profiles-reports>.
- Otero, M. (1988): “Programas de los Grupos Solidarios” en Berger, M., Buvinic, M. y Otero, M. (Eds.) *La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa* Editorial Nueva Sociedad, ILDIS, Caracas.
- Plasencia, Y. (2010): “Microfinance and their effects on investment and employment”, Social Science Research Network.
- Restrepo, E. y Reichmann, R. (1995): “Balancing the double day: Women microentrepreneurs as managers”, *Accion Internacional*.

- Rhyne, E. y Otero, M. (1998): “Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones”, en OTERO, M. y RHYNE, E. (Eds.) *El nuevo mundo de las finanzas empresariales*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Robinson, M. (1995): “Indonesia: the role of savings in developing sustainable commercial financing of small and micro enterprises”, en Brugger, E.A. y Rajapatirana, S. (Eds.), *New Perspectives on Financing Small Business in Developing Countries*, ICS Press, Nueva York.
- Robinson, M. (1998): “Movilización de ahorros y fondos microempresariales: La experiencia Indonesia” en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas empresariales*, Plaza y Valdés, México.
- Rock, R. y Otero, M. (1996): “From margin to mainstream: the regulation and supervision of microfinance institutions”, *Acción Monograph Series*.
- Rogaly, B. (1999): “Poverty and social exclusion in Britain: where finance fits”, *Poverty, Social Exclusion and Microfinance in Britain*, pp. 7-31.
- Rutherford, S. (2006): “Grameen II the first five years 2001-2005: A grounded view of Grameen’s new initiative”, *Microsave*.
- Sinclair, S.P. (2001): “Financial Exclusion: an introductory survey”, *Centre for Research into Socially Inclusive Services, Heriot Watt University, Edinburgh*.
- Stearns, K. (1990): “Programa de desarrollo de microempresas: ¿es un mito la graduación del cliente?”, *Serie de documentos de discusión*, vol. 3.
- United Nations (1998): “First United Nations Decade for the Eradication of Poverty”, *United Nations*.
- United Nations (2006): *Building inclusive financial sectors for development*, United Nations, New York.
- Von, J.D. (1991): *Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy*, World Bank, Washington, D.C.
- Wisniewski, S. (1998): “Savings in the context of microfinance”, *Draft prepared for CGAP Working Group Financial Instruments and Savings Mobilization. GTZ, Germany*, pp. 26-28.
- World Bank (2001): “Finance for growth: policy choices in a volatile world”, *WB Policy Research Report*.
- Yunus, M. (1998): “*Hacia un mundo sin pobreza*”, Andrés Bello, Barcelona.
- Yunus, M. (2007): “Grameen Bank at a Glance”, Grameen Bank, www.grameen-info.org.
- Yunus, M. (2012): “Grameen Bank II. Lessons Learnt Over Quarter of A Century”, *Grameen Bank*, www.grameen-info.org.



Edificio I+D de Telecomunicaciones
Planta -3. Plaza de la Ciencia s/n
39005 Santander (Cantabria)
<http://www.cooperacion.unican.es>
Tel.: (+34) 942203900
Fax: (+34) 942203901