

Ficha del curso

Título: Introducción a las Microfinanzas como instrumento de desarrollo

Público objetivo: técnicos y voluntariado de ONGD y otras organizaciones de cooperación de Norte y Sur, formadores y formadoras en cooperación al desarrollo, alumnado de cursos vinculados al desarrollo.

Objetivos del curso:

- Tener una visión completa, constructiva y crítica de las microfinanzas, entendidas como servicios financieros a favor de los pobres.
- Ser capaz de analizar programas de microfinanzas y sus diferencias.
- Ser capaz de elaborar un diseño preliminar o enfoque de un proyecto de microfinanzas.
- Ser capaz de analizar críticamente estudios de impacto de programas de microfinanzas.

Duración: 12 horas

Programa

1. Conceptos básicos de microfinanzas
2. Microfinanzas y desarrollo
3. La técnica de las microfinanzas I
4. La técnica de las microfinanzas II
5. Impacto social

Recursos técnicos / Metodología

Guía didáctica: se dispone de un único material para formador/a y alumnado, que la persona encargada de la formación deberá haber trabajado al completo antes de iniciar el curso. El orden de las sesiones no es intercambiable por la lógica continua de la exposición.

Cada sesión tiene una parte de exposición y otra de ejercicios o temas para debate, exceptuando la sesión 3.

Recursos y bibliografía: son referencias para profundizar en cada tema. Es conveniente que la persona encargada de la formación la conozca previamente.

CURSO INTRODUCCIÓN A LAS MICROFINANZAS COMO INSTRUMENTO DE DESARROLLO

Elaborado para:

Hegoa (Instituto de Estudios sobre Desarrollo y Cooperación Internacional de la Universidad del País Vasco – Euskal Herriko Unibertsitatea) dentro de la iniciativa ART (Articulating Territorial and Thematic Networks for Human Development) de desarrollo humano local promovida por el PNUD

Autores:

Jorge Gutierrez Goiria, Universidad del País Vasco (UPV-EHU)
Jorge Berezo Díez, Oikocredit

Bilbao, julio 2010



Reconocimiento-NoComercial-SinObraDerivada 2.5 España

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

Licencia completa:

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

0. ¿QUÉ ES ESTE CURSO?

Tienes en tus manos un curso sobre microfinanzas. Es *curso* porque su intención es fundamentalmente didáctica y hablamos de *microfinanzas* porque va más allá del microcrédito que es la realidad más conocida en este campo.

El curso está principalmente dirigido a técnicos de organizaciones orientadas al desarrollo (ONGDs, organismos públicos de cooperación...). Está concebido con la intención de que sea útil a técnicos para los que parte de su labor se centre en la puesta en marcha, la evaluación o la financiación de programas de intervención con componente de microfinanzas. Sin embargo creemos que el curso puede resultar interesante para cualquier persona que quiera acercarse o profundizar en el conocimiento sobre esta herramienta de desarrollo.

Los objetivos específicos de este curso son:

- Tener una visión completa, constructiva y crítica de las microfinanzas, entendidas como servicios financieros a favor de los pobres.
- Ser capaz de analizar programas de microfinanzas y sus diferencias.
- Ser capaz de elaborar un diseño preliminar o enfoque de un proyecto de microfinanzas
- Ser capaz de analizar críticamente estudios de impacto de programas de microfinanzas.

La duración estimada del curso es de 12 horas está estructurado en 4 sesiones que responden a los siguientes temas con la siguiente duración

- Sesión 1 – Introducción a las microfinanzas (1,5 h)
- Sesión 2 – Microfinanzas y desarrollo (1,5 h)
- Sesión 3 – La técnica de las microfinanzas I (3h)
- Sesión 4 – La técnica de las microfinanzas II (3h)
- Sesión 5 – Impacto social (3h)

El material que compone el curso es único, tanto para el formador como para el alumnado. En cada sesión el material está compuesto por los apuntes (teoría), ejercicios prácticos o dinámicas para debate que se trabajarán al final de cada sesión y una somera recopilación de recursos adicionales y bibliografía comentada. El orden de las sesiones no es intercambiable por la lógica continua de la exposición.

Los recursos y bibliografía son comunes para las sesiones 1 y 2 así como para la 3 y la 4. La sesión 3 no contiene ejercicio ya que el ejercicio de la sesión 4 está basado en la materia de las sesiones 3 y 4.

Es necesario que la persona encargada de la formación haya recorrido por completo los contenidos del curso previamente a realizar la exposición teórica de cada sesión. También es recomendable que conozca suficientemente los contenidos la bibliografía y

recursos adicionales para un buen acompañamiento del alumnado, la resolución de dudas y la ampliación de conceptos a demanda del propio alumnado.

A continuación se recoge una tabla resumen de las sesiones, contenidos y materiales que conforman el curso.

Sesión	Tema	Actividades	Recursos pedagógicos	Recursos técnicos	Duración
1ª Sesión	INTRODUCCIÓN A LAS MICROFINANZAS <ul style="list-style-type: none"> ¿Desarrollo o banca? Servicios financieros a favor de los pobres Avance de las microfinanzas 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición teórica Discusión por grupos y puesta en común de las conclusiones 	<ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es este curso? Apuntes 1ª Sesión Ejercicio: Ventajas e inconvenientes del microahorro y los subsidios 	<ul style="list-style-type: none"> Papelógrafos Rotuladores Fotocopias del ejercicio 	1h 30m
2ª Sesión	MICROFINANZAS Y DESARROLLO <ul style="list-style-type: none"> Microfinanzas, sector financiero y desarrollo Enfoques de los programas de microfinanzas Microfinanzas y género 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición teórica Discusión por grupos y puesta en común de las respuestas 	<ul style="list-style-type: none"> Apuntes 2ª Sesión Ejercicio: Alternativas para una microfinanciera en problemas Recursos adicionales y bibliografía comentada (sesiones 1 y 2) 	<ul style="list-style-type: none"> Papelógrafos Rotuladores Fotocopias del ejercicio 	1h 30m
3ª Sesión	LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS I <ul style="list-style-type: none"> Programas e instituciones de microfinanzas Metodologías de concesión de crédito. Garantías Microahorro y microseguros 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición teórica 	<ul style="list-style-type: none"> Apuntes 3ª Sesión 	<ul style="list-style-type: none"> Papelógrafos Rotuladores 	3h
4ª Sesión	LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS II <ul style="list-style-type: none"> Estructura financiera de las IMF Fuentes de financiación La industria de las microfinanzas 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición teórica Ejercicio práctico 	<ul style="list-style-type: none"> Apuntes 4ª Sesión Ejercicio: Business case de diseño de un programa de microcrédito Recursos adicionales y bibliografía comentada (sesiones 3 y 4) 	<ul style="list-style-type: none"> Papelógrafos Rotuladores Fotocopias de los ejercicios 	3h
5ª Sesión	IMPACTO SOCIAL <ul style="list-style-type: none"> Necesidad Monitorización Evaluación de impacto 	<ul style="list-style-type: none"> Exposición teórica Ejercicio práctico 	<ul style="list-style-type: none"> Apuntes 4ª Sesión Ejercicio: Esbozo de análisis de impacto Recursos adicionales y bibliografía comentada Apuntes: A modo de cierre 	<ul style="list-style-type: none"> Papelógrafos Rotuladores Fotocopias del ejercicio 	3h

SESIÓN 1. INTRODUCCIÓN A LAS MICROFINANZAS

¿Qué relación tienen las finanzas con el desarrollo? ¿De qué estamos hablando: de desarrollo o de banca?

Cuando personas, instituciones u organizaciones interesadas en la problemática del desarrollo se plantean acercarse al sector microfinanciero, frecuentemente se preguntan sobre qué supone esto realmente, y si se están situando en la óptica adecuada.

En el marco de este curso, veremos que las microfinanzas se insertan coherentemente entre los instrumentos y medios de que disponemos para promover el desarrollo. Aunque podrían tratarse como un sector económico y lucrativo más, lo cierto es que los objetivos sociales están muy presentes en el sector, sus métodos, sus objetivos y su público destinatario. El curso muestra que las finanzas, con un enfoque correcto, pueden ser un medio (satisfactor) para cubrir algunas necesidades de desarrollo.

La potencialidad de las microfinanzas, en todo caso, no es tal que permita una aplicación en cualquier contexto o situación. Se trata de una herramienta que afecta principalmente a un aspecto (el económico) que frecuentemente no es el único que debe considerarse en el marco del desarrollo o la lucha contra la pobreza. Por otro lado, deben estudiarse las limitaciones de un instrumento que puede requerir compromisos, y no es recomendable en todos los casos.

¿Qué son los microcréditos y las microfinanzas?

Generalmente se identifica al sector microfinanciero con la concesión de pequeños préstamos a personas pobres, que pueden así desarrollar actividades económicas rentables de forma autónoma.

La realidad del sector microfinanciero, sin embargo, es mucho más amplia, y recoge situaciones y servicios tan diversos como la concesión de créditos a microempresas con varios empleados, la contratación de seguros de salud, o la recogida de pequeños depósitos. La tradicional oferta de crédito se ha ampliado a servicios como el ahorro, los seguros o las transferencias a pequeña escala, por lo que en el sector se habla de microfinanzas, frente a la anterior terminología centrada en “microcréditos”.

La evolución del sector, por otro lado, no ha afectado sólo a los servicios ofrecidos. También las metodologías han ido evolucionando, y actualmente conviven modelos de bancos comunales, préstamos grupales, individuales y otros.

El papel protagonista de las llamadas Instituciones Microfinancieras (IMF) también refleja un sector variado, en el que conviven organizaciones de distintos tipos, desde pequeños grupos independientes que funcionan sin apoyo exterior hasta bancos cuasi-convencionales, pasando por ONG, Cooperativas de crédito y otras instituciones especializadas.

El conocimiento adecuado del sector y sus posibilidades en términos de metodologías, instituciones, regulación, servicios ofrecidos etc. es fundamental para entender qué puede ofrecer este instrumento, sus limitaciones y la línea más apropiada de acción en cada caso.

Las microfinanzas suponen una herramienta importante para los programas de desarrollo desde la base, pero no todos los programas de microfinanzas son iguales, ni todos los problemas pueden afrontarse basándose en las microfinanzas.

¿Qué servicios financieros queremos?

Para estudiar las microfinanzas, conviene situarse en primer lugar en el lugar de quienes van a utilizar estos servicios, para entender la utilidad que pueden aportarles.

Tanto si vivimos en países del Norte como del Sur, en el centro o en las periferias del sistema, podemos pararnos un segundo frente a nuestra entidad financiera y preguntarnos: ¿qué productos y servicios me puede ofrecer, que yo necesite?

El sistema financiero ofrece productos y posibilidades muy variadas: cuentas corrientes, préstamos hipotecarios, avales, depósitos a plazo, compra de acciones, fondos de inversión, líneas de crédito... Avanzando un poco más allá del análisis de productos, podemos definir las necesidades de fondo a las que responden. Hacer este ejercicio nos lleva a identificar tres servicios esenciales que nos ofrece el sistema financiero.

1. Reducir nuestra vulnerabilidad

Disponer de algunos servicios o productos financieros puede mejorar nuestra seguridad frente a los cambios. Nos pueden ayudar a disponer de importes para la adquisición de bienes de primera necesidad o que mejoran nuestras condiciones de vida¹, bien sean mediante una compra programada o respondiendo a imprevistos.

Esta función se proporciona fundamentalmente mediante 3 tipos de productos:

a. Ahorro recuperable

Posibilidad de depositar una cantidad de forma segura, para que pueda ser retirada en condiciones de liquidez previamente pactadas. Se articula mediante cuentas corrientes, libretas de ahorro, depósitos o cualquier otro producto de pasivo a corto plazo pero también pueden realizar esta función otros productos con mayor rentabilidad e inicialmente diseñados para ser oportunidad de inversión (fondos de inversión, bonos, acciones, derivados...) que ofrezca la liquidez requerida por el cliente en cada caso concreto.

b. Seguros

¹ Capítulo aparte merecería la adquisición de bienes superfluos (a débito o a crédito) que se puede entender como una realidad del mercado pero no como una verdadera necesidad.

Los seguros están dirigidos a ofrecer al cliente una determinada cantidad en caso de ocurrir un evento predefinido en contraprestación al pago previo de cuotas periódicas. La cantidad se puede suministrar en dinero (ej. seguros de vida) o en especie (ej. seguros médicos).

c. Crédito al consumo o para vivienda

Si no se dispone de importe líquido para adquisición de algún bien se debe recurrir al crédito. El acceso a crédito nos permite acceder a bienes costosos como la vivienda en propiedad pero también puede ayudarnos a solventar situaciones difíciles a corto plazo como el pago del alquiler o las matrículas de escolarización. Este servicio se proporciona mediante las distintas modalidades de préstamo (personal, hipotecario...) y crédito (líneas de crédito, tarjetas de crédito...).

2. Aprovechar las oportunidades de inversión

Emprendedores y empresas necesitan tener acceso a fondos para mantener y hacer crecer sus negocios. Una empresa o una persona emprendedora pueden acceder a fondos de tres formas:

- retirada de ahorro acumulado previamente para su inyección en la empresa.
- acceso a crédito (préstamo, línea de crédito...) a corto o largo plazo.
- captación de capital social, ofreciendo participación en el negocio.

En este mismo capítulo se pueden incluir los productos de inversión que, directa o indirectamente, finalmente se colocarán en los proyectos empresariales, en administraciones públicas (deuda pública) u otras inversiones. Nos referimos en este caso a fondos de inversión, productos bursátiles y otros similares, que permiten canalizar el ahorro de unos a la inversión de otros de diferentes maneras.

3. Ser vehículo para los pagos y cobros

El tráfico mercantil ágil se consigue con la utilización de servicios y medios de pago que son útiles para todos los agentes económicos, desde grandes empresas hasta familias. Gracias a la disposición de una cuenta se pueden realizar de forma más cómoda y segura operaciones habituales como cobrar la nómina, pagar la luz y el agua, hacer transferencias etc.

Además de cuáles son los servicios que queremos, cabe plantearse cómo deben ser, qué características deben tener para ajustarse a nuestras necesidades y expectativas. Podemos señalar las siguientes:

- a. accesibles: cercano y sin limitaciones (físicas o psicológicas) para su utilización.
- b. seguros y predecibles.
- c. flexibles: amplia gama de servicios adaptados a nuestras necesidades particulares.
- d. eficaces: destinan el dinero a los proyectos con buen balance rentabilidad / seguridad / liquidez.
- e. eficientes: coste de intermediación reducido que permite ofrece bajos coste al crédito y alta rentabilidad al ahorro y la inversión.

¿Existen los servicios financieros que queremos?

Aunque el sistema financiero de los países de mayor renta es manifiestamente mejorable (en especial en lo que se refiere a su sobredimensionamiento y a prácticas que provocan recurrentes crisis financieras) podemos concluir que cumple su función básica de movilizar los excedentes de ahorro a iniciativas rentables, tendiendo a optimizar los recursos y a un cierto control del riesgo. La exclusión financiera está aún presente en estos casos, pero se trata de un fenómeno minoritario.

Sin embargo, en los países empobrecidos, el Sistema Financiero es muy débil y no cumple su adecuadamente su función; la exclusión financiera es generalizada, y los posibles clientes de servicios financieros afrontan al menos tres tipos de dificultades:

1. **Barreras de acceso económicas:** en forma de montos mínimos muy superiores a lo que resulta apropiado para la población de bajos ingresos. La escala de las operaciones puede hacerlas poco interesantes para la banca tradicional, y las comisiones suelen tener también mínimos que harán menos atractivo el servicio para sus posibles demandantes. La falta de garantías, colaterales o avales es un problema añadido. En algunos países es necesario más de un 100% de la renta per capita anual para abrir una cuenta, por ejemplo, lo que de hecho imposibilita disponer de ella a la mayoría de la población.
2. **Barreras sociales y culturales:** para gran parte de la población no es habitual la relación con entidades financieras tradicionales, poco interesadas en ese público. En ocasiones se suma a esto el problema de alfabetización, o de utilización de lenguas oficiales que no coinciden con amplios sectores indígenas. La necesidad de un nivel mínimo de “alfabetización financiera” es remarcada también, como requisito para acceder en condiciones apropiadas al mercado financiero.
3. **Barreras físicas y de documentación:** la población rural tiene un acceso difícil a sucursales, que pueden ser muy distantes. Los requerimientos habituales de cédula o carnet de identidad, títulos de propiedad inmobiliaria, contratos de trabajo o nómina, prueba de domicilio etc. pueden ser una barrera definitiva para muchas personas.

Las microfinanzas en los países del Sur tratan de dar respuesta a estas tres dificultades, que son especialmente excluyentes para las mujeres, con menores ingresos, mayores dificultades culturales, mayor grado de informalidad en sus relaciones económicas, y menor acceso a títulos de propiedad o documentación básica. El microcrédito proporcionado por instituciones creadas *ex profeso* por ONGs con este cometido es la realidad más conocida de los instrumentos financieros al servicio de los/las empobrecidos/as. Sin embargo todas las sociedades, incluso las más pobres, necesitan servicios financieros en su vida cotidiana para dar respuesta a gastos importantes (previstos o no) o para aprovechar las oportunidades.

En resumen se trata de ver qué servicios podemos ofrecer con nuestro programa para dar oportunidades de:

- ahorro (mantener los pequeños ahorros en sitio seguro),
- acceso a pequeñas sumas de forma habitual (recuperación de ahorro y línea de microcrédito).
- acceso a grandes sumas de forma esporádica (recuperación de ahorro, microcrédito, microseguro)
- medios de pago (transferencias, tarjetas, remesas)

¿Cómo se explica el avance de las microfinanzas?

La oferta de servicios financieros a personas excluidas del sistema formal no es nueva, pero sí es destacable el éxito de los programas microfinancieros en la actualidad, que supera a cualquier precedente de trabajo en este ámbito. Esta tendencia creciente de los programas microfinancieros se explica por dos motivos básicos:

1. Su respuesta tecnológicamente apropiada y novedosa a las necesidades de servicios financieros de amplias capas de población excluidas del sector formal, y deficientemente atendidas por medios informales.
2. El decidido apoyo desde diferentes instancias, que incluyen a la cooperación internacional (Banco Mundial, Agencias, Gobiernos), fundaciones privadas, gobiernos locales etc.

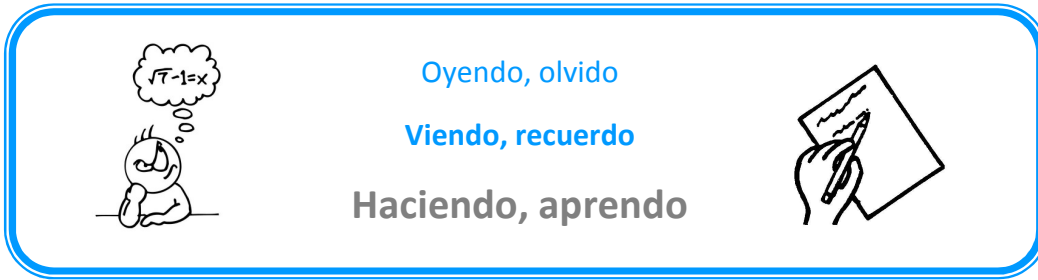
El cuadro 1 muestra las ventajas que las instituciones microfinancieras han podido recoger del sistema formal e informal. Al igual que las alternativas informales (familiares, prestamistas etc.) las microfinanzas logran una cercanía adecuada, procedimientos y montos adaptados, y una menor exigencia de garantías y documentos. Por otro lado, son capaces de ofrecer servicios profesionales, con buena disponibilidad de fondos y tipos generalmente inferiores a los de prestamistas.

Cuadro 1. Ventajas que pueden aprovechar las instituciones microfinancieras.

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

Fuente: Gutiérrez Goiria (2009)

EJERCICIO DE LA SESIÓN 1



Oyendo, olvido

Viendo, recuerdo

Haciendo, aprendo

1. La superación del término “microcrédito” para adoptar el de “microfinanzas” tiene como base la ampliación de los servicios financieros ofrecidos, que no se refieren ya únicamente al préstamo. El ahorro, en concreto, es el segundo servicio microfinanciero más habitual. Por separado o (si es posible) en grupos de 3-4 personas, elabora una tabla de posibles ventajas e inconvenientes de los microdepósitos desde el punto de vista de los clientes y desde el de la IMF.

PARA EL/LA CLIENTE	PARA LA INSTITUCIÓN
VENTAJAS	VENTAJAS
INCONVENIENTES	INCONVENIENTES

2. Los apoyos a los programas de microfinanzas han ido variando con el tiempo. Inicialmente se trataba de subvenciones a fondo perdido, que progresivamente han dado paso a préstamos (muchas veces en condiciones favorables) que las IMF deben devolver. ¿Crees que los apoyos a los programas microfinancieros están justificados tanto en el caso de las subvenciones como en el los préstamos? ¿Crees que depende de los casos? ¿Por qué? ¿Qué criterios deberían seguirse para apoyar a unos u otros programas?

SESIÓN 2. MICROFINANZAS Y DESARROLLO

¿Qué pueden aportar los programas microfinancieros en el marco del desarrollo?

Desde los años 90 las microfinanzas se presentan como una clave para el desarrollo, y reciben continuos reconocimientos (Año Internacional del microcrédito, Premio Nobel de la Paz a M. Yunus etc.)

Desde perspectivas excesivamente optimistas, en los 90 se pensaba que los microcréditos eran capaces, por si solos, de lograr grandes avances en los objetivos de desarrollo, y especialmente de lucha contra la pobreza.

En este marco, gran parte de los apoyos al sector han estado guiados por una exagerada confianza en este instrumento, que va matizándose con el tiempo. Según la visión de los autores de este curso:

Las microfinanzas son sólo un instrumento más en la lucha contra la pobreza, afectan de manera directa a una de las componentes de la misma (la económica) y de manera indirecta pueden afectar a otras (educación, salud, inseguridad...). En todo caso, no es el único instrumento, ni el más apropiado en todas las circunstancias.

En los últimos decenios se ha acuñado el término “desarrollo humano”, lo que en cierta medida viene a completar la noción de “desarrollo”, que implícitamente se restringía en realidad al “desarrollo económico”.

En un análisis simplista podemos describir el desarrollo económico como aquel que se centra en la mejora de los ingresos de las personas (PIB per cápita). En una lectura liberal (en el sentido económico) el desarrollo económico se debe orientar únicamente hacia el incremento del PIB, confiando en los mecanismos de mercado para una distribución de ese incremento entre las personas que se realizaría de forma no equitativa pero teóricamente suficiente para todos.

El desarrollo humano por su parte se enfoca hacia la creación de condiciones de posibilidad para la realización de las personas. Tiene su fundamento en reconocer unas necesidades básicas antropológicas - subsistencia, protección, afecto, entendimiento, participación, ocio, creación, identidad, libertad e, incluso, trascendencia - y elegir satisfactores para ellas, que son distintos en función del contexto socio-cultural y no necesariamente ligados al crecimiento material (consideración ecológica).

Los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) se asientan en parte en el concepto de desarrollo humano y en las necesidades básicas. En el año 2000 la Organización de las Naciones Unidas (ONU) promovió la cumbre del Milenio del año 2000 en la que 189 países se comprometieron a la eliminación de la pobreza para el año 2015, expresada en 8 objetivos con sus correspondientes metas específicas. En el marco de los Objetivos, y especialmente a partir de la Conferencia de Monterrey sobre financiación del

desarrollo, las microfinanzas comienzan a reconocerse como elemento importante para contribuir en relación a la lucha contra la pobreza (más directamente) o de forma indirecta en objetivos relacionados con la salud, educación etc.

Las microfinanzas son una herramienta de trabajo en el ámbito de lo económico. Por tanto su teórico efecto directo es un incremento de la capacidad adquisitiva de las personas pobres. El sentido común lleva a pensar que el efecto inmediato de un aumento de los ingresos debería ser una mejora en una mejora nutricional (aumento de ingesta calórica y mayor diversidad de nutrientes). Por tanto la tendencia natural es suponer que las microfinanzas tienen gran impacto sobre el objetivo 1 (reducción del hambre y la pobreza extrema) y de forma indirecta en los otros objetivos que requieren, entre otras cosas, de la mejora de la capacidad de gasto (objetivos 2 - educación básica universal- y 4 -reducción de la mortalidad infantil-) o del empoderamiento de las personas en situación de pobreza (objetivos 2 y 4, objetivo 3 - equidad de género y autonomía de la mujer-, objetivo 5 –salud sexual y reproductiva- y 6-combatir el SIDA, la malaria y el dengue-).

Sin embargo, no existen datos fiables sobre el porcentaje de clientes de microfinanzas con ingresos inferiores a 1 US\$ por persona y día². Y como veremos cuando tratemos el análisis de impacto social de las microfinanzas existe controversia sobre el verdadero efecto de los programas de microfinanzas. En este contexto conviene ser prudentes en cualquier afirmación sobre la verdadera contribución de las microfinanzas a la consecución de los ODM.

Desde un punto de vista de desarrollo, las microfinanzas tienen importantes potencialidades, que podemos resumir en los siguientes puntos:

1. Impactan directamente en colectivos excluidos: personas pobres, mujeres, áreas rurales... En la larga experiencia de apoyo al desarrollo, la esperada filtración de efectos de los proyectos y mejoras a escala macro ha resultado poco clara o inexistente. Frente a esta realidad, se propone trabajar directamente a nivel micro y local para lograr mejores efectos, y precisamente ésta es una de las fortalezas de las microfinanzas.
2. Los programas pueden ser autosuficientes: frente a otras modalidades de impulso del desarrollo, los programas microfinancieros tienen una clara tendencia a la autosostenibilidad, lo que facilita su mantenimiento y ampliación en el tiempo.
3. Desarrollo de un sistema financiero incluyente: en un mundo crecientemente financiarizado (con los peligros que ello conlleva) las microfinanzas posibilitan un desarrollo del sistema financiero diferente, ampliando la base (las personas que acceden al mismo) más que los montos gestionados. Contar con un sistema financiero apropiado es fundamental para el desarrollo, y este sistema apropiado debe encontrarse en un punto intermedio entre el sobredimensionado de los países más ricos y el insuficiente de muchos países pobres. Un sistema incluyente evita que muchas personas queden “fuera” de procesos básicos que requieren

² La “campaña de la cumbre del microcrédito” aún no ha publicado los resultados de su iniciativa para que las microfinanzas consigan que 100 millones de familias crucen el umbral de 1 \$ / día en ppc para 2015

disponer de una cuenta o poder hacer una transferencia. En todo caso, la vinculación entre sistema financiero y desarrollo es aún objeto de discusión, y sus efectos deben estudiarse con cuidado.

4. Para muchos expertos del sector, los propios programas de microfinanzas, suponen en sí mismos avances en términos de desarrollo, por su aportación a la alfabetización, empoderamiento, agrupación etc., de sus clientes.

Junto a estas potencialidades, sin embargo, no deben olvidarse algunas importantes limitaciones a la hora de poner en marcha o apoyar estos programas. Entre ellas pueden destacarse:

1. Responsabilidad de la pobreza. Un problema ideológico de base se presenta al concebir las microfinanzas (pensando básicamente en microcréditos desde esta óptica) como el medio para que las personas más pobres mejoren su situación con pequeños negocios. Esto parece responsabilizar implícitamente a estas personas de la salida de su situación, forzando su transformación en empresarios/as, y eludiendo un cuestionamiento profundo de las causas de este problema.
2. Problemas prácticos. Sin ser necesariamente un problema de las microfinanzas, sino más bien producto de su mala utilización, se dan problemas prácticos que deben tenerse presentes. El sobre-endeudamiento es un ejemplo de estos problemas. Una mala actuación de la IMF puede llevar a conceder préstamos a personas o proyectos que no van a poder devolverlos, generando un empeoramiento de su situación, y el efecto contrario al deseado.

¿Cómo afecta el desarrollo del sector financiero a objetivos más amplios de desarrollo?

La influencia del avance del sector financiero en la economía real, y su contribución a los objetivos de desarrollo, es un aspecto no resuelto y en discusión, sobre el que podemos dar algunas orientaciones generales.

La cuestión más estudiada es la relación entre el sector financiero y el crecimiento económico. La relación positiva se encuentra en la mayoría de los estudios, aunque no queda muy clara la causalidad de la misma, o si ambos procesos se retroalimentan (al crecer el PIB, crece la necesidad de servicios financieros, y viceversa). La relación entre lo financiero y otros objetivos de desarrollo más amplios (en relación a la distribución de renta, disminución de la pobreza etc.) se ha comenzado a estudiar más recientemente, y los resultados no son concluyentes, pero indican que es posible que el desarrollo financiero contribuya en determinadas condiciones a esos objetivos.

Una cuestión de fondo, poco clara aún, es la propia concepción del desarrollo financiero. No parece que la proliferación de productos y procedimientos, que en muchos casos resultan poco claros o desestabilizadores (derivados, predominio de posiciones en corto y especulativas...) o la propia multiplicación de las transacciones tengan nada que ver con lo que podemos entender por un buen desarrollo del sector financiero.

Desde el punto de vista de este curso, un desarrollo apropiado del sector financiero es el que logra que éste cubra sus funciones básicas de intermediación y gestión del riesgo desde una óptica incluyente.

La mayor inclusión financiera, que ponga los servicios de ahorro, crédito, seguro etc. a disposición de la población en condiciones apropiadas, se contempla como una oportunidad para mejorar el día a día y las oportunidades de desarrollo de la población.

En todo caso, la generación de un sistema financiero inclusivo y orientado a las personas puede ayudar a crear un contexto económico favorable que redunde en la mejora de los ingresos de las personas pobres e, indirectamente, en su autonomía y autoestima, pero la cuantificación de ese efecto, particularmente entre los más pobres, es aún un enorme campo de investigación que podrá ser abordado en los próximos años.

¿Qué diferencias de enfoque se aprecian entre los programas microfinancieros?

Encontramos entre los programas microfinancieros dos comportamientos extremos en función de que se priorice la lucha contra la pobreza o la sostenibilidad de la institución.

Estos dos enfoques, que en la práctica aparecen de forma no tan radical, pueden denominarse enfoque de lucha contra la pobreza y enfoque de sistema financiero. Resulta útil estudiarlos para entender la tensión entre objetivos sociales y financieros que estas actividades pueden generar.

- Enfoque de lucha contra la pobreza: partiendo de una preocupación por el desarrollo y la lucha contra la pobreza, se conciben las microfinanzas, y principalmente el microcrédito, como la oportunidad para que muchas personas salgan de una trampa de pobreza. Gracias al crédito, pueden emprender actividades económicas que resultan rentables y les permiten devolver el principal e intereses, quedándose con un excedente. La confianza en la capacidad emprendedora de los más pobres, y la insistencia en otros efectos positivos como la autonomía lograda, el proceso de empoderamiento y capacidades adquiridas con los programas (que pueden incluir la alfabetización o capacitaciones en aspectos productivos o comerciales) forman parte de esta visión.
- Enfoque de sistema financiero: reconociendo el impacto positivo de las microfinanzas sobre sus clientes, desde esta perspectiva se insiste en la necesidad de que las iniciativas sean autosuficientes, para lo que hay que cuidar el funcionamiento de la IMF, que se coloca como centro de atención. Las instituciones eficientes conseguirán dar mejores servicios, seleccionarán mejor los proyectos más rentables, y contribuirán además a generar un sistema financiero

incluyente, que ofrezca servicios apropiados (no solo crédito) a los excluidos del sistema financiero.

En la práctica, lo que encontramos es una necesidad de atención simultánea a ambas aproximaciones, por lo que suele llegarse a una situación de compromiso y es mejor hablar de un cumplimiento apropiado de objetivos sociales y financieros.

En estos momentos, casi todos los programas microfinancieros han asumido la necesidad de lograr la autosuficiencia, en un entorno donde las ayudas tienden a ser cada vez más en forma de préstamos y menos subvenciones a fondo perdido. Respecto a su preocupación por contribuir al desarrollo, no es tan clara su asunción completa. En general se mantiene en el sector una tendencia a considerar que no sólo lo financiero cuenta, y que la utilidad social de estos programas es importante a pesar de no optimizar rentabilidad. Los procesos de comercialización de las microfinanzas, que llevan a tratarlas como un sector más en el mercado, y la creciente presencia de entidades con ánimo de lucro en el sector, plantean dudas sobre el cumplimiento de los objetivos sociales.

¿Qué implicaciones tiene el enfoque de nuestro programa?

Tal como se ha explicado, en la práctica los programas no se guían exclusivamente por uno de los dos enfoques, pero resulta útil utilizarlos para entender lo que supone acercarnos a uno u otro modelo, y sus implicaciones en algunos aspectos clave:

- **Subsidios:** Desde el enfoque de lucha contra la pobreza, aunque sea deseable la autosuficiencia, los subsidios no son necesariamente negativos, y están justificados por la utilidad social de estos programas. Al igual que los apoyos a otros proyectos de desarrollo, o los apoyos a programas de educación, salud etc. se trata de ofrecer servicios básicos en condiciones accesibles, y las buenas prácticas no implican necesariamente que no se puedan subsidiar. Desde la óptica de sistema financiero, sin embargo, los subsidios deben evitarse, y especialmente si se trasladan a tipos de interés menores que los necesarios para que la iniciativa se autosostenga. Los subsidios, desde esta óptica, llevan a ineficiencia en la gestión, y a aprobar proyectos poco rentables, que pueden dejar a los clientes endeudados. Por otro lado, hacen a las IMF dependientes, y limitan su expansión.
- **Tipos de interés:** desde el enfoque de lucha contra la pobreza, podrían subvencionarse para permitir a más personas tomar créditos y ser capaces de devolverlos. Desde la óptica de sistema financiero, deben ser suficientes para cubrir todos los costes, y no incentivar la aprobación de proyectos poco rentables.
- **Público objetivo:** desde el enfoque de lucha contra la pobreza, deben dirigirse los servicios a los grupos de mayor pobreza, aunque sea más difícil trabajar con ellos por problemas técnicos (cuentas muy pequeñas, falta de documentación, lejanía geográfica), culturales o de otro tipo. Desde la óptica de sistema financiero, no es tan importante tratar con los más pobres, sino más bien dar servicio a muchas

personas excluidas, que pueden situarse alrededor o algo por encima de la línea de pobreza. Los beneficios a los más pobres, además, pueden llegar indirectamente, por ejemplo a través de los empleos generados por las microempresas.

- **Servicios ofrecidos:** el enfoque de lucha contra la pobreza insiste en el crédito como medio para lograr una mejora de ingresos y superar la situación de pobreza. Desde el enfoque de sistema financiero, es importante ofrecer otros servicios como el ahorro, que permitirán mejorar el servicio a los clientes y también las posibilidades de la IMF, que captará fondos de una forma más natural y económica, realizando su trabajo de intermediación y contribuyendo a genera un sistema financiero localmente.
- **Evaluación:** desde una óptica de lucha contra la pobreza se tratará de medir si los clientes mejoran relativamente su situación, lo que nos lleva a medición de impacto y a la necesidad de seguimiento de sus circunstancias, y si estas mejoran a partir del momento en que reciben servicios microfinancieros. Para ello, aunque resulta complejo técnicamente, se han desarrollado varias técnicas. Desde una óptica de sistema financiero, se considera que la inclusión de nuevas personas al sistema financiero es un buen indicador, y el éxito de la iniciativa se medirá con el número de clientes, montos, o la buena marcha de la institución. Desde este punto de vista, no debería cargarse a las microfinanzas con la responsabilidad de la mejora de condiciones de los clientes, sino exigirles un buen cumplimiento de su finalidad específica: la provisión de servicios financieros apropiados para los excluidos.

¿Qué implicaciones tienen estos programas sobre las relaciones de género?

Como todo programa con implicaciones para el desarrollo, debemos estudiar desde un enfoque de género la intervención microfinanciera, más allá de algunos tópicos habituales en el sector. Los efectos en este sentido serán diferentes en función de los programas, pero hay algunos aspectos generales y ya estudiados que deben tenerse en cuenta.

En primer lugar, los programas microfinancieros son conocidos por contar con un elevado porcentaje de mujeres entre sus clientes, llegando a suponer el 100% en algunos casos. La realidad actual del sector no es ya tan clara. Aunque las mujeres son mayoría entre los clientes de las ONG que ofrecen servicios microfinancieros, esto no se da en todos los casos, y es menos claro aún en otro tipo de entidades como bancos o cooperativas.

Por otro lado, no puede darse por supuesto que una elevada participación se traduzca inmediatamente en mejoras en su situación, y especialmente en lo relativo a las desigualdades de género. Algunas objeciones realizadas a la elevada participación de mujeres, especialmente en el caso de microcréditos, y sobre las que debemos pensar en nuestros programas son:

- Si la participación es real o meramente nominal, y si conlleva un control efectivo del préstamo. En algunos casos las mujeres firman, pero no tienen un control real del préstamo, y éste les supone un problema añadido.
- Aún manteniendo el control del préstamo, si no se está cargando con una nueva responsabilidad a la mujer, que debe ahora afrontar un proyecto productivo, controlar los pagos y cobros y evitar desviaciones en un contexto de escasez.
- Si se opta por las mujeres de forma instrumental solamente por sus posibles mejores índices de repago y menor conflictividad.

En definitiva, es necesario huir de valoraciones simples y apriorísticas, y estudiar críticamente el efecto de estos programas en nuestro caso. Es muy posible que las oportunidades de intervenir en proyectos económicos y extra-domésticos, la formación, el trabajo grupal y otros procesos logren efectos positivos en línea de empoderamiento y autonomía, pero deben contemplarse también los peligros de estas iniciativas.

RECURSOS Y BIBLIOGRAFÍA COMENTADA DE LAS SESIONES 1 Y 2

1. Gulli, H. (1999), *Microfinanzas y pobreza. ¿Son válidas las ideas preconcebidas?*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington.

Breve manual muy didáctico y pionero con un enfoque crítico y más amplio de las microfinanzas. Sus ideas siguen siendo válidas.

2. Gutiérrez-Goiria, J. (2009) *Las microfinanzas y el desarrollo. Situación actual, debates y perspectivas*, Cuaderno de trabajo Hegoa, nº49, Bilbao.

Recoge la situación y principales debates en torno a las microfinanzas a finales de la década de 2000, incluyendo algunos datos del sector y aclaraciones conceptuales. Accesible on-line en la biblioteca digital del Instituto Hegoa (<http://biblioteca.hegoa.ehu.es/>)

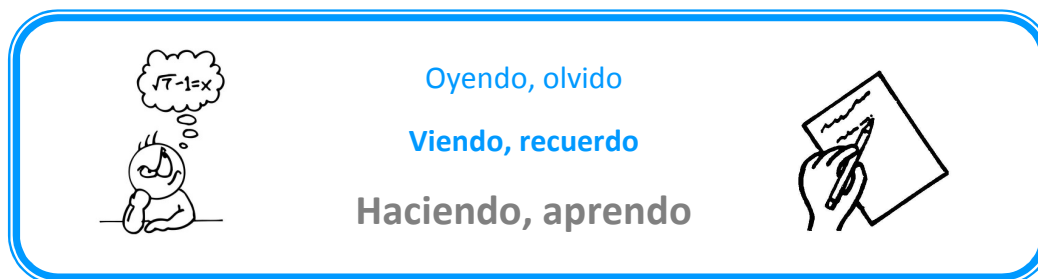
3. Rutherford, S. (2000), *The Poor and Their Money*, Oxford University Press, New Delhi.

En este documento, que puede encontrarse en Internet, se ofrece una aproximación algo diferente a las microfinanzas, partiendo de las necesidades financieras de los pobres. Es una referencia clave en este ámbito.

4. Lacalle, M. (2008), *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nobel de la paz*, Ediciones Turpial, Madrid.

Manual completo sobre el sector microfinanciero, sus metodologías, instituciones etc. que puede ser una buena introducción.

EJERCICIO DE LA SESIÓN 2



CASO DE DEBATE

Una ONG que trabaja en proyectos productivos y de desarrollo social en Latinoamérica, con financiación de un gobierno autonómico, decide incluir un programa de microfinanzas en sus actividades en una zona. Para ello, prepara con su socio local (otra ONG) unas líneas de trabajo, incluyendo formas de selección de beneficiarios, plazos y tipos de interés etc. En este caso, los fondos se destinan principalmente a personas pobres, fundamentalmente mujeres, para producción agrícola. Además de los fondos, se proporciona formación sobre los préstamos y capacitación agrícola para los cultivos, que se espera sean rentables.

Sin embargo, las cosechas no resultan tan buenas como se esperaba (o los precios bajan) y las mujeres no obtienen de la iniciativa lo suficiente para devolver los préstamos. Ante una situación como esta, la ONG local y la del Norte, que trabajan cooperando, deben decidir qué camino seguir.

Trabajando en grupos de 3-4 personas plantead qué alternativas tiene la ONGD en este caso, especificando los supuestos que sean necesarios, y qué ventajas o inconvenientes se encuentran en cada caso.

Nota para la persona encargada de la formación : propuesta para guiar el debate

Si la prioridad es únicamente la lucha contra la pobreza, se planteará probablemente la posibilidad de condonar las deudas por las especiales circunstancias, y por la responsabilidad de las propias ONG al impulsar un negocio que no funciona. Se trataría así de no empeorar las condiciones de vida de estas mujeres. Si se fija la sostenibilidad de la institución como prioridad absoluta, podrían exigirse los pagos según lo previsto, a pesar de que deban obtener los fondos de otras actividades. Una vía intermedia, que flexibilice los plazos y ofrezca salidas a estas personas, puede resultar más interesante tanto socialmente como financieramente, evitando el riesgo de un posible "plante" e impago general, que daría al traste con la iniciativa.

SESIÓN 3. LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS I

3.a PROGRAMAS E INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

¿Qué variables clave encontramos en el diseño de un programa microfinanciero?

En puntos más avanzados de este curso volveremos en más detalle sobre algunas de las claves que aquí se recogen pero es importante comenzar este apartado sobre la práctica de las microfinanzas sin perder de vista los puntos capitales que van a determinar cómo se desarrolla nuestro programa de microfinanzas, y sobre los que se ha de tomar partido desde un primer momento. Estas claves se pueden resumir en las siguientes:

- a. Definir el perfil de nuestra intervención
 - **Ánimo de lucro**
En la práctica encontramos programas privados de microfinanzas con y sin ánimo de lucro. En el entorno de este curso nos situamos siempre en este segundo supuesto en el que los objetivos sociales priman sobre cualquier otra consideración.
 - **Objetivos de desarrollo y población diana**
La definición de los objetivos del programa en los que se refiere a su efecto sobre la población diana determinará las elecciones sobre tipo de entidad, enfoque, productos... Pueden ser objetivos de crecimiento de ingresos en las familias, de diversificación de actividad, de reducción de vulnerabilidad u objetivos más ambiciosos si se enmarcan dentro de un proyecto más amplio de trabajo con la comunidad.
 - **Combinación con otros instrumentos de intervención social**
Los programas de microfinanzas pueden desarrollarse aisladamente o de forma coordinada con otros programas de desarrollo comunitario. Incluso se pueden generar sinergias entre distintos programas (ej. promover grupos de ahorro y crédito rotatorio como puerta de entrada para formación de líderes, programas de higiene comunitaria que aprovechan las reuniones de los grupos de crédito...)

- b. Definir el instrumento de intervención
 - **Duración del programa**
Se trata de elegir entre un programa con vocación de permanencia y bien una intervención temporal (tipo Fondo Rotatorio) destinada a agotarse. Las características de la población diana y los objetivos del programa serán determinantes para optar por uno u otro modelo.

 - **Productos y servicios financieros a ofrecer**
En función de los objetivos y la población diana se deseará ofrecer distintos productos financieros que hagan posible el éxito del programa y, si se opta por un programa destinado a perdurar, que permitan además la subsistencia del programa. El programa deberá definir los productos de crédito, de ahorro u

otros que se ajusten a sus objetivos, teniendo en cuenta algunos tipos de producto sólo son posibles en el marco de determinados tipos de entidad.

- Tipología de institución más adecuada
En cuanto a los agentes que proporcionan servicios microfinancieros, encontramos una enorme variedad que va desde pequeños programas de ahorro y crédito rotatorio, que son auto-gestionados localmente por grupos más o menos informales, a instituciones que pueden ser de diferentes tipos (cooperativas, ONG, bancos...) con un diferente grado de especialización. La labor del programa será diferente si pretende constituirse propiamente en agente microfinanciero, y proveer de estos servicios, o simplemente actuar como catalizador o impulsor de realidades ya existentes (ej. promover grupos autogestionados de ahorro y crédito rotatorio).

c. Tomar una orientación respecto a la autosuficiencia

Al tratarse de programas sin ánimo de lucro debemos clarificar nuestros objetivos, especialmente en lo que se refiere a los posibles conflictos entre aspectos financieros o de sostenibilidad y los de orientación a la lucha contra la pobreza. Conviene que desde un principio nos planteemos qué medidas estamos dispuestos a aplicar y con qué grado de rigurosidad para llegar a la autosuficiencia.

Las decisiones y posicionamiento de nuestro programa nos llevarán a diferentes públicos objetivo y servicios ofrecidos, y a perspectivas de continuidad muy diversas.

¿Qué tipos de Instituciones Microfinancieras existen?

Tal como hemos visto, hay diferentes maneras de enfocar las microfinanzas, y una amplia variedad de casos, que van desde préstamos a mujeres muy pobres para autoempleo a préstamos de varios miles de dólares a pequeñas y micro empresas. A esto se suman los servicios de ahorro, seguros... De forma creciente, se ha centrado el interés en las Instituciones Microfinancieras (IMF) entendiendo por IMF una entidad que proporciona directamente servicios financieros a las personas en pobreza. Este interés está justificado porque son este tipo de entidades las que han crecido espectacularmente y han llevado a las microfinanzas a su estado de desarrollo actual.

Aunque el tipo de IMF no implique necesariamente unas características determinadas en su trabajo y objetivos económicos y sociales, sí se observan en la práctica importantes diferencias en cuanto al desempeño, público y potencialidades que se relacionan con el tipo de IMF.

En la práctica, hay formas muy diferentes. De mayor a menor complejidad, estas son las principales:

Bancos: son intermediarios financieros regulados por los supervisores bancarios, al igual que el resto de bancos comerciales. Sus servicios suelen ser incluir depósitos, medios de pago, transferencias etc. Si se pretende poner en marcha un nuevo programa de microfinanzas este tipo de institución no es una alternativa viable por sus

requerimientos y por el carácter introductorio del mismo, pero debe tenerse en cuenta como referencia o posible competencia para nuestro programa: debemos estudiar si los bancos que operan en nuestro entorno ofrecen servicios microfinancieros, y en qué condiciones (tipos, garantías, proximidad...) para saber si nuestro programa es viable y se justifica.

En este mismo grupo pueden encontrarse Bancos Rurales, impulsados por los gobiernos, con una vocación de extensión de servicios financieros a zonas rurales.

Instituciones Financieras No Bancarias: se trata de instituciones que no son propiamente Bancos, pero están especializadas en microfinanzas y tienen una escala grande. En muchas ocasiones se trata de ONGD que han evolucionado y se han profesionalizado y especializado en este ámbito de trabajo. Tampoco es un tipo de IMF asequible para nuevos programas de microfinanzas sino más bien es un estadio más avanzado del programa y con mayores requerimientos legales. Al igual que los bancos es importante conocerlas como posible competencia o como modelo en la zona donde se piense trabajar. Dada su orientación coincidente con las ONGD, representarán posiblemente la competencia directa a nuestros programas si éstas IFNB existen. En su mayoría ofrecen servicios de ahorro y crédito, y en muchas ocasiones servicios adicionales también. Suelen estar reguladas, aunque de manera algo diferente a los bancos³.

Cooperativas de ahorro y crédito: la intermediación financiera se realiza sin ánimo de lucro con base en los propios miembros de la cooperativa. En este caso son los socios de la cooperativa quienes hacen sus depósitos y gestionan los préstamos. Esta forma jurídica debe cumplir algunos requisitos, pero es relativamente sencilla de lograr en comparación con Bancos e IFNB, y permite gestionar depósitos. Desde un punto de vista de desarrollo, presenta el problema de la inclusión y la gestión, que está dominada por los socios, lo que puede dejar fuera a muchas personas pobres potencialmente objetivo de los programas (los cooperativistas no suelen encontrarse entre los más pobres).

ONGD: organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, y no suelen incluir depósitos. Estas instituciones están generalmente menos reguladas, lo que permite una mayor flexibilidad, pero a cambio no suelen estar autorizadas a captar depósitos, lo que limita en gran medida los servicios que pueden ofrecer y la propia sostenibilidad de la institución, que se ve obligada a captar los fondos externamente. Este tipo de institución es el que será más habitual entre quienes siguen este curso, pero creemos que es interesante estudiar bien las alternativas, tal como proponemos más adelante.

Organizaciones no constituidas legalmente: no se trata propiamente de Instituciones Microfinancieras, aunque conviene conocerlas. En función de los objetivos de nuestro

³ Dado que el curso no se orienta a un país o zona concreta, no entraremos al detalle en aspectos de regulación, que son muy variados. Los comentarios al respecto se refieren a la generalidad de los casos, pero es fundamental recoger la normativa bancaria concreta aplicable a cada caso cuando se pase a poner en marcha el programa.

programa, puede que resulte más interesante impulsar estas iniciativas, frente a la posibilidad de crear nuevas IMF.

En este grupo pueden incluirse grupos de ahorro rotatorio como los llamados RoSCA o tontines, muy populares en muchos lugares del mundo, o grupos de autoayuda como los denominados Self Help Groups (SHG), que en India reúnen a millones de personas (principalmente mujeres). Estas iniciativas se caracterizan por reunir aportaciones de sus componentes y prestarlas a los mismos, en un funcionamiento que recuerda al de las cooperativas de crédito, de las que pueden considerarse un precedente. Sus características pueden variar e irse complicando en función de que puedan dar servicios de ahorro, diferentes montos, periodificar cobros o pagos, o captar fondos externamente.

Los RoSCA, en su versión más simple, consisten en un grupo de personas que realizan un aporte periódico a un fondo, que es recibido por uno de los miembros con algún sistema prefijado (mayor necesidad, azar o negociación). Por ejemplo, 10 personas que trabajan en puestos alquilados en un mercado aportan trimestralmente 100 dólares cada una al fondo. El mismo día en que se realiza el aporte, el monto resultante lo recibe una de ellas por sorteo. La cantidad recibida (1.000 dólares) sirve, por ejemplo, para hacer una inversión importante. De este modo, sin necesidad de esperar a ahorrar los 1.000 dólares, una persona puede en tres meses mejorar relativamente su posición realizando un desembolso importante y pasando por ejemplo de pagar un alquiler a disponer de un puesto (o una concesión) en propiedad. El compromiso, lógicamente, es que, una vez se ha recibido el fondo, se sigan realizando los aportes, hasta que todas las personas hayan recibido el fondo una vez. Sobre este esquema básico pueden establecerse variaciones que lo hagan más adaptado a las necesidades, incluyendo la posibilidad de compartir los aportes, fijar intereses, pujar por la obtención del fondo etc.

Este tipo de iniciativas son muy frecuentes con diferentes variaciones, y pueden suponer la mejor alternativa en determinados contextos por su sencillez y adaptación a las necesidades locales.

3.b MICROCRÉDITO

¿Qué metodologías de crédito permiten las microfinanzas?

En relación con el punto anterior (tipos de IMF) se plantea la importante cuestión de la metodología de trabajo. En el caso del crédito, que sigue siendo el principal servicio ofrecido, se presentan algunas alternativas que coexisten actualmente.

Los programas de microcrédito que crecieron y se hicieron populares desde los 70 se basaban inicialmente en la metodología grupal, mediante la cual se buscaba una corresponsabilidad de los prestatarios. La realidad actual, sin embargo, muestra una progresiva tendencia a los préstamos individuales, incluso entre entidades tradicionalmente muy apegadas al modelo grupal, como el Grameen Bank.

Las principales metodologías utilizadas son:

Individual: la metodología es como la de un préstamo convencional, con un obligado individual y unos compromisos de repago. Las diferencias se pueden encontrar en la menor exigencia de garantías colaterales o en el menor monto concedido. En algunos casos se requieren depósitos previos a la concesión de crédito, por ejemplo en el caso de muchas cooperativas de ahorro y crédito. En determinados contextos es el único tipo de préstamo aceptable socialmente (por ejemplo en zonas urbanas, o en algunos países latinoamericanos).

Grupal: aunque se les llame préstamos grupales, su forma puede ser muy variada. En un extremo, encontramos préstamos con un tratamiento del grupo como único interlocutor. Esto implica la concesión de un monto global para todo el grupo, con compromiso de devolución y pagos asumidos solidariamente por el grupo. En el otro extremo, encontramos casos en que están claramente definidas las cantidades prestadas a cada persona del grupo, que deben responder únicamente de su parte, la diferencia con los préstamos individuales se da en aspectos secundarios como fijación de reuniones para pagos y cobros en los mismos días, formaciones conjuntas u otros elementos que tratan de cohesionar el grupo aunque en realidad los compromisos sean individuales. Esta segunda opción es la más habitual, y normalmente no se trata propiamente de dar un préstamo a un grupo responsabilizado solidariamente, sino de trabajar con un grupo de personas que reciben montos individualizados, pero se corresponsabilizan de la buena marcha del programa y la devolución de los préstamos de todos los componentes.

Hay modelos algo diferentes, pero el más conocido es el de Grameen, basado en grupos de entre 5 y 8 personas (normalmente mujeres) que suelen formarse autónomamente para poder acceder a los servicios del banco Grameen. Se fija un día de reunión en el que se hacen los pagos y devoluciones. Dado que las personas del grupo suelen conocerse, se da una presión grupal para que todo esté en orden. Para la IMF, la presión grupal y la autoselección de los componentes sustituyen a otro tipo de garantías, y a estudios de fiabilidad que habrían resultado costosos. Las consecuencias en caso de impago varían, pero normalmente no conllevan que el resto del grupo deba responder por la parte de quien no ha pagado. La posibilidad de seguir trabajando con el programa es un incentivo para el correcto funcionamiento del grupo.

Banco Comunal (Village Bank): es la metodología desarrollada por FINCA internacional, utilizada en países muy diferentes. Cuenta con un manual claro y definido y propone grupos de entre 30 y 50 personas, que no necesariamente se conocen. Después de un proceso de capacitación, se aporta un capital que comienza a prestarse entre los componentes para actividades generadoras de ingresos que son evaluadas internamente. La metodología ~~(explicada detalladamente en un manual)~~ prevé montos crecientes a medida que se establece un buen historial de crédito.

¿Qué tipos de microcréditos se conceden?

Dentro de la categoría de microcréditos se incluyen préstamos con objetivos y montos muy variados. En lo que se refiere a la finalidad de los préstamos encontramos:

- **Inversiones en actividades económicas:** es la idea inicial del microcrédito, que permitiría dotar de pequeños capitales a personas para trabajar autónomamente logrando un excedente en sus pequeños negocios. Entre los sectores apoyados se incluyen la agricultura, sector productivo secundario (artesanía, microempresas), pequeño comercio, servicios... No hay estudios determinantes sobre la rentabilidad o riesgo en unos y otros casos.
- **Consumo o inversión en educación y salud:** en ocasiones se financia la educación de niños y niñas en la familia (lo que puede considerarse una inversión en las personas) o necesidades de salud. La financiación de bienes de consumo es también frecuente, aunque para algunas IMF no sea aceptable.
- **Vivienda:** es un caso particular relativamente frecuente. Algunas IMF entienden que los microcréditos no deben dedicarse a consumo, pero que la vivienda, entendida como inversión y causa de mejora de las condiciones de vida, puede ser un buen destino.

Debe tenerse en cuenta que en ocasiones es muy difícil garantizar que los fondos recibidos se destinarán efectivamente a la finalidad que la IMF pretende, y que no necesariamente es malo que los destinatarios tengan mayor autonomía para decidir el uso de los fondos.

En relación a los montos, son muy variables, lo que va asociado también a diferentes objetivos. Suele utilizarse como indicador el préstamo promedio de la IMF, de forma que los préstamos promedio muy bajos indican normalmente trabajo con poblaciones más pobres. También se utiliza frecuentemente el préstamo promedio en relación al PIB per capita, para relativizarlo y poder hacer también comparaciones entre diferentes lugares.

El monto de los préstamos determinará que los apoyos estén dirigidos a cubrir necesidades de subsistencia, a pequeños proyectos incipientes, a microempresas etc. Para tener una idea del público al que se dirige nuestro programa, puede servir como referencia la clasificación utilizada por Mix Market y Microbanking Bulletin, que son representativas del sector. Se distinguen las Instituciones Microfinancieras en 4 grupos:

- Base baja (low end): monto promedio por prestatario menor al 20% del PIB per capita o monto promedio de préstamos menor a 150 US\$.
- Base amplia (broad): entre el 20 y el 149 % del PIB per capita.
- Base alta (high end): entre el 150 y el 250%.
- Pequeños negocios (small business): mayor al 250%.

¿Qué ocurre con las garantías en las microfinanzas?

Uno de los motivos para el éxito de las microfinanzas es la eliminación de la exigencia de garantías tradicionales, como los inmuebles, o de pruebas de solvencia basadas en documentos que resultan inaccesibles para quienes se mueven en el ámbito informal (nóminas, contratos, títulos de propiedad...).

Inicialmente, la presión grupal se veía como un sustitutivo de este tipo de garantías. Por un lado se entendía que la propia autoselección de los miembros del grupo conllevaba una primera garantía, ya que cada persona se uniría a aquellos que considera que van a cumplir y tienen buenas perspectivas. Además, se establecería una presión una vez iniciado el programa para que todos cumplieran y se pudiera continuar con la iniciativa.

Con el tiempo, y especialmente por la preferencia hacia los tratos individuales de la mayoría de la población, se van haciendo necesarias otro tipo de medidas que, sin caer en las restrictivas garantías tradicionales, permitan a las IMF evaluar y controlar el riesgo de sus carteras.

En cualquier caso una adecuada elección de los proyectos financiados es la clave para poder eximir en la medida de lo posible a los clientes de la aportación de garantías. En teoría, lo procedente sería evaluar los flujos de caja que van a lograrse con el proyecto de inversión que se propone, más que pedir por adelantado garantías de que se dispone de capital suficiente para devolver el préstamo. Esto permitiría ver si queda un excedente y el proyecto es positivo, y no exigiría garantías a los más pobres. Sin embargo, este enfoque tiene algunas limitaciones:

- Supone un estudio que puede ser complicado y costoso caso por caso.
- No siempre los préstamos se piden para un proyecto de inversión. Pueden deberse a una necesidad urgente de consumo, educación, sanidad etc. que la familia en cuestión podrá devolver más adelante con sus ingresos habituales. En estos casos, no se esperan flujos futuros positivos como consecuencia del proyecto, o no son tan evidentes.

Para superar estas limitaciones algunas microfinancieras utilizan técnicas de *scoring* o evaluación automática de créditos que son sistemas que recogen de forma muy simplificada información relevante sobre cada petición de crédito, y dan una medida del riesgo basada en probabilidades y casos similares pasados⁴, siendo un método rápido y eficaz de evaluación aunque no debe sustituir a la evaluación personal del cliente sino complementarla. También han desarrollado sistemas de cálculo simplificado de la viabilidad de los negocios para los que los clientes piden el préstamo. Se trata de conocer los tipos de actividades en funcionamiento en la zona,

⁴ Por ejemplo, una IMF que recibe una petición para financiar un servicio de taxi puede saber que en el pasado el 95% de préstamos con este fin se devolvieron, y cuál fue el retraso promedio, además, puede que tenga un historial de buenas devoluciones con el cliente que solicita.

su saturación o no, y las necesidades de fondos para su correcto funcionamiento para evitar conceder préstamos a actividades inviables.

A pesar de estas técnicas, en la práctica es necesario exigir en muchos casos garantías físicas o avalistas, similares a las del sistema formal. Es responsabilidad del programa, y reflejo de su responsabilidad social, ofrecer alternativas viables para las garantías, evitando reproducir el esquema que excluye a grandes capas de población del sistema formal.

El control del riesgo, en definitiva, es un aspecto clave para el buen desarrollo del programa, y es fundamental mantener la rigurosidad con los impagos. En este sentido, hay diferentes grados y sensibilidades, pero se llega a recurrir a tribunales. Sin llegar a estos extremos, el éxito del programa dependerá de la asunción y mantenimiento de una cultura de pago, lo que en ocasiones es difícil. Especialmente en un entorno de trabajo con poblaciones pobres y con una ONGD como agente, resulta complicado separar los aspectos de donación de los referidos a préstamos, pero es imprescindible para que el programa se sostenga.

Otros aspectos relacionados con la fijación clara y comprensible de los tipos de interés, sistemas cercanos de seguimiento, o diversificación de la cartera, contribuirán al control de riesgos y a la buena marcha del programa, y se comentan más adelante.

3.c OTROS INSTRUMENTOS DE MICROFINANZAS

¿Qué papel juega el (micro)ahorro?

Los pobres han ahorrado siempre, de una forma o de otra. En especie o en efectivo, comprando animales, bajo el colchón, en joyas... Pero esta forma de ahorrar genera dos situaciones poco favorables: es poco segura y es poco líquida. ¿Cómo protegerla de robos o catástrofes naturales? ¿Cómo denegar el dinero a un familiar en situación de emergencia? ¿Cómo vender una pierna del cerdo para comprar las frutas que hay que vender en el mercado mañana? Es patente la necesidad de productos de ahorro que atiendan a los más pobres.

El ahorro tiene una doble misión:

1. Un servicio a los pobres

Así como el crédito estimula el crecimiento y la creación de riqueza, el ahorro ayuda a reducir la vulnerabilidad de los pobres ante circunstancias adversas y poder responder mejor a pequeños reveses. Por ello paradójicamente son las capas más desfavorecidas las más beneficiadas por la existencia de productos de ahorro, de dotarse de un pequeño colchón que dote a las familias de más resistencia frente a los imprevistos. Pero no es desdeñable el efecto de poder disponer de las cantidades ahorradas para

poner en marcha o impulsar pequeños negocios. El ahorro también activa la inversión en microemprendizajes.

Desde el punto de vista de las entidades donantes y las agencias de cooperación al desarrollo el ahorro no ha sido un instrumento muy atendido porque, por un lado, no permite destinar grandes sumas de dinero y, por otro, porque parece que el crédito es más efectivo para el “progreso económico” de las personas, para salir de la pobreza, mientras que el ahorro es un instrumento que mejora la resiliencia de los hogares pobres pero no arroja espectaculares resultados sobre la superación del umbral de la pobreza.

El microcrédito permite acceder a sumas superiores a las que podría completar un hogar mediante el ahorro y, en la mayoría de los casos, son sumas más indicadas para emprendizajes o inversiones empresariales. No obstante el ahorro da acceso a sumas menores pero muy necesarias para acometer gastos de pequeño importe previstos o imprevistos. Algunos programas de ahorro también pueden tener como finalidad atender gastos de mayor importe (escolarización, matrimonio, obligaciones religiosas, adquisición de bienes, mejora de la vivienda, funerales, gastos derivados de catástrofes naturales...). Y, también en muchos casos, el ahorro alimenta los negocios tanto si es en pequeñas cantidades (para circulante) como en montantes mayores (inversión en activos productivos).

El ahorro es, en consecuencia, un instrumento muy importante, sobre todo para los hogares más pobres, los más vulnerables.

2. Una fuente de financiación para las operaciones crediticias

Junto a la reducción de la vulnerabilidad de los pobres el ahorro también permite a los programas de microfinanzas tener acceso a una importante fuente de capital a bajo coste, muy inferior a las tasas de interés en el mercado interbancario. Muchas veces un interés muy reducido es un retorno muy aceptable para los ahorradores. Optar por este modo de movilización de pasivo ayuda a los programas de microfinanzas a reducir su dependencia respecto de órganos donantes o agencias de desarrollo y avanzar hacia la sostenibilidad económica y el crecimiento.

Si bien hasta hace pocos años se hacía referencia al microahorro cómo la mitad olvidada del microcrédito, en la actualidad ya es una realidad consolidada. Según datos del MIX en 2007 había 68 millones de prestatarios y 62 millones de ahorradores⁵.

¿Qué productos de ahorro son adecuados?

Entendidos como servicio a los pobres los productos de ahorro deben adaptarse a sus deseos y necesidades. Debe realizarse un análisis previo e introducirlo con cautela

⁵ Gonzalez A. and Meyer R. (2009) Microfinance and Small Deposit Mobilization: Fact or Fiction? MIX Data Brief No. 2. En este documento establecen que los 62 millones de clientes de ahorro representaban 51.000 millones de US\$ en depósitos, de los que sólo 22.000 eran ahorro voluntario.

(experiencias piloto). En términos generales los pobres quieren que sea (por orden de importancia):

1. posible (incluso en muy pequeñas cantidades iniciales y totales)
Si un programa de microfinanzas quiere llegar a los más pobres debe ofrecer posibilidad de ahorro desde muy pequeñas cantidades. Los costes de manejar cuentas corrientes de reducido saldo medio son muy elevados. Se suele decir que las cuentas corrientes por debajo de 500\$ de depósito medio no son rentables. Sin embargo los programas eficientes son capaces de manejar un elevado número de cuentas de muy bajo saldo aunque el grueso del volumen global captado se sitúa en las cuentas de ahorradores con mayor capacidad de ahorro.
2. Accesible (cercanía física)
La accesibilidad es mucho más importante que en el caso del microcrédito ya que los clientes están dispuestos a recorrer varios kilómetros para solicitar un préstamo pero necesitan acceso más cercano para hacer sus aportaciones de ahorro o para retirar pequeñas cantidades.
3. Seguro (factor confianza)
La seguridad también es, obviamente, más relevante en el caso del ahorro.
4. Voluntario
Algunos programas de microcrédito introducen el ahorro obligatorio vinculado a la concesión del microcrédito. Aunque hay razones operativas que pueden justificar el ahorro obligatorio en determinadas circunstancias la realidad es que los pobres lo contemplan como un coste o como una cantidad no disponible en un plazo muy largo. Volveremos enseguida sobre el ahorro obligatorio.
5. Variable en cantidad y plazo (depósito flexible)
6. Disponible / líquido (retirada flexible)
7. Rentable
Al igual que en los países desarrollados los parámetros de liquidez y remuneración de los instrumentos de ahorro tienen una relación inversa (a mayor liquidez menos interés y viceversa), pero en el sur los clientes suelen ser mucho menos exigentes, fundamentalmente con la remuneración, porque lo verdaderamente importante es el acceso al servicio.

Cuando se introduce un programa de microahorro puede ser interesante ofrecer dos productos simultáneos. Uno con disponibilidad reducida y remuneración un poco más alta, destinado a ahorro a medio plazo para gastos previstos (tasas de escolarización, dotes matrimoniales...) y otro como disponibilidad inmediata y con poca, si alguna, remuneración⁶.

⁶ Un buen ejemplo de esto puede ser el propio Grameen Bank que en 2001 cambió su modelo para establecer el denominado Grameen II, en el que se rompió con la rigidez del modelo vigente y se dio mucha más importancia al ahorro voluntario y accesible. Además introdujo un plan de ahorro a largo

¿Es conveniente el ahorro obligatorio?

En numerosos programas de microcrédito se exige al prestatario una aportación de ahorro obligatorio adicional a la cantidad periódica requerida para liquidar el préstamo (amortización e intereses). Esta cantidad ahorrada se suele poder recuperar al vencimiento de préstamos o, con restricciones, en las últimas etapas del mismo. La finalidad de este ahorro obligatorio es doble: por una parte se utiliza como garantía ante el impago y, por otra, ayuda al cliente a adoptar un hábito de ahorro que le será útil más adelante.

Existe cierta controversia respecto a la bondad del ahorro obligatorio. Requerir ahorro obligatorio y movilizar ahorro voluntario responden a dos orientaciones muy distintas. El ahorro obligatorio se exige desde el convencimiento que es necesario enseñar a las personas pobres a ahorrar y que tienen que aprender a tener autodisciplina en el control de sus recursos. Por el contrario ofrecer sistemas de ahorro voluntario parte de la premisa de que las personas con pocos recursos ya ahorran y que lo que es necesario son medios para que lo hagan en mejores condiciones. .

Como hemos señalado el ahorro obligatorio suele tener enormes restricciones de liquidez, *de facto* sólo puede retirarse después de unos años de permanencia en el programa de crédito. Esto hace que muchos clientes de microcrédito consideren el ahorro obligatorio como un coste añadido del préstamo y no como verdadero ahorro.

Determinados productos de ahorro voluntario se han diseñado siguiendo el ejemplo de los mecanismos de ahorro obligatorio y, por ello, exigen aportaciones periódicas de un importe fijo. Sin embargo la flexibilidad es muy importante para los más pobres porque es muy grande la fluctuación de sus ingresos -porque su actividad económica suele ser inestable- y de sus gastos, por coyunturas. Sistemas de ahorro que exigen aportaciones periódicas pueden llegar a excluirlos.

¿Es posible ofrecer productos de (micro)ahorro?

En buena parte de la literatura se hace referencia al ahorro como un servicio que los programas de microfinanzas incorporan con posterioridad a la puesta en marcha del sistema de préstamos. En la práctica esto sólo es así en los casos en que el sistema de microfinanzas se haya desarrollado mediante la creación de una entidad ad-hoc para proporcionar este servicio (institución microfinanciera IMF). Sin embargo en muchos casos el programa de microfinanzas se realiza mediante cooperativas, bancos de aldea, grupos autónomos en sus múltiples versiones (RoSCAs, Tontines, Christmas clubs, self-help groups...) que se basan precisamente en la recogida de ahorro de determinados grupos o comunidades. En estos casos el ahorro es intrínseco al programa. Este último tipo de establecimiento de programas de microfinanzas tiene la ventaja de que se genera rápidamente y se puede dejar su gestión en manos de la propia comunidad.

plazo (Grameen Pension Savings) no sólo como provisión para pensiones de jubilación sino como ahorro para gastos importantes a medio plazo.

Como inconvenientes se pueden citar los relativamente elevados costes de intermediación (por insuficiente profesionalización, altos costes de escala...) y sus limitadas posibilidades de crecimiento.

Por esta razón las agencias estatales o multilaterales de desarrollo han impulsado la apertura de programas de microahorro desde IMFs, lo que permite un amplio crecimiento y bajos costes de gestión. Sin embargo, en muchos casos la posibilidad de que IMFs puedan ofrecer productos de ahorro está condicionada a que obtengan la autorización de la entidad reguladora del mercado bancario del país, pasando a ser entidades reguladas y supervisadas por el banco central de cada estado. Esta exigencia es natural ya que la movilización de ahorro conlleva riesgos para los clientes y los gobiernos deben exigir garantías de que los importes depositados serán devueltos en las condiciones acordadas. Los requisitos para transformación en entidad regulada varían según los países siendo la obligación de disponer de un elevado capital propio la condición más difícilmente superable en muchos casos, aunque en algunos países existen reglamentaciones especialmente diseñadas para que las IMFs puedan convertirse fácilmente en entidades reguladas. Las IMFs que no alcancen los requisitos legales para regularizarse y deseen ofrecer a los pobres posibilidad de ahorro pueden optar por fórmulas alternativas como la colaboración en la formación de formas de ahorro informales (grupos de ahorro) o actuando como mediadores con la banca tradicional.

Tanto la vía de los “grupos autónomos” como la de las IMFs son viables y adecuadas y su aplicación depende de las circunstancias concretas de las comunidades en las que deban ser instauradas. En los últimos años el crecimiento del mercado de las microfinanzas, en particular de las IMFs más grandes y eficaces, ha inclinado la balanza del lado de la estrategia de las agencias de desarrollo.

¿Qué repercusiones tiene la captación de ahorro en las IMF?

En el caso de IMFs establecidas *ad hoc* como proveedores de servicios financieros la incorporación de productos de ahorro no sólo puede suponer la exigencia de conversión en entidad regulada sino múltiples cambios en la propia operativa de la entidad derivada de que:

- hay muchos más clientes potenciales (y reales) de ahorro que de crédito,
- probablemente habrá más clientes de entre los más pobres (si se disponen productos adecuados)
- y la operativa es mucho más frecuente.

Esto requiere cambios organizacionales y culturales en la entidad:

- Más personal, pero con alta eficiencia.
- Personal más preparado para ser verdaderos intermediarios financieros y no sólo agentes de crédito.
- Personal sensibilizado para tratar con clientes de menos ingresos
- Controles y auditoría interna fuerte.

- Gestión financiera institucional más compleja, fundamentalmente desde el punto de vista del control de liquidez.

Sin embargo quizá la mayor dificultad estribe en controlar los costes adecuadamente para poder ofrecer productos de ahorro con saldos muy bajos que sean útiles para los clientes más pobres. Se pueden adoptar algunas prácticas que permitan limitar los costes y no excluir a los hogares con menos ingresos.

- Contención en los costes operativos, principalmente de personal. Reducidos niveles salariales.
- Superar un volumen crítico de operaciones que haga sostenibles los costes fijos del programa.
- Remunerar al ahorro sólo a partir de un determinado nivel de depósito, estipular una comisión de apertura o mantenimiento... Este tipo de prácticas lleva implícito el riesgo de confundir a los clientes por lo que se deben llevar a cabo sin menoscabo de la transparencia.
- Permitir la convivencia de cuentas pequeñas, no rentables, con otras mayores, pero rentables (cross-subsidizing). En cuentas de muy pequeño importe las IMF no suelen pagar interés, para contrarrestar los costos; y el interés suele ser mayor al incrementar saldos, como estrategia de fidelización del ahorro.
- Permitir liquidez limitada.
- Establecer oficinas simples, con un mínimo personal.
- Poner en marcha sistemas de ahorro en grupo, con un interlocutor único.
- Sistemas de recogida de depósitos y reintegro imaginativos (buzones de depósito de ahorro, cajeros automáticos - aunque exigen gran inversión -, recogida y pago sólo en las reuniones de grupos de préstamo, recogida móvil⁷...)

El problema del coste de gestión de los productos de ahorro es real. Pero, en cualquier caso, los costes hay que compararlos con el coste de acceso a fondos privados (en puridad con acceso a préstamo bancario) que pueden ser muy costosos en los países del Sur. Por ejemplo un coste operativo de mantenimiento de ahorro equivalente a un 14% de los fondos captados puede parecer muy alto pero quizá esa IMF no pueda obtener préstamo bancario con un interés inferior a esa tasa. Ahora bien, el coste siempre será superior a obtener fondos donados (cada vez más escasos) o préstamos subsidiados de agencias de desarrollo (muy numerosos).

A pesar de las dificultades, la introducción de productos de ahorro ha sido una experiencia favorable para la mayoría de las IMFs que se han lanzado a ello, siempre y cuando hayan encontrado un favorable entorno macroeconómico y la suficiente estabilidad política. Además las IMFs han puesto en marcha mecanismos innovadores de atracción de clientes. Las loterías y sorteos se han mostrado muy atractivos para la captación de ahorro, especialmente en Latinoamérica. Otras IMFs incentivan el ahorro

⁷ La recogida de depósitos por personal itinerante de la IMF entraña, por un lado, problemas de seguridad porque el costo exige que los "oficiales" viajen solos y, por otra parte, incrementa las posibilidades de fraude por parte de los "oficiales".

voluntario permitiendo acceso a crédito individual y elevando los límites del préstamo a los buenos ahorradores.

¿Existen los microseguros?

Como hemos visto, una de las necesidades financieras de todas las personas (incluyendo las personas pobres en el Sur) es el acceso a sumas importantes de forma esporádica. Los seguros son un producto que puede satisfacer esta necesidad cuando la suma se requiere por un determinado tipo de acontecimiento (accidental o previsible) acordado de antemano: la cobertura del seguro.

Para las poblaciones de bajos ingresos en los países del Sur se está desarrollando toda una industria de seguros de baja cotización (microseguros) para cubrir algunos riesgos familiares o de negocio y, consecuentemente, disminuir la vulnerabilidad de estas personas atenuando las fluctuaciones de sus ingresos.

En la incipiente literatura sobre microseguros se encuentran descritas múltiples tipologías: microseguros de vida y accidente, de salud, agrícolas (ante sequías, granizo, inundaciones...), de hogar (de propiedades), mutuas funerarias, microseguros de viudedad... También encontramos otras modalidades que podrían encuadrarse en la categoría de microseguros o en la de productos de microahorro; nos referimos a los seguros o planes de pensiones o el seguro de escolarización que es una especie de ahorro programado.

En casi todas las sociedades existe algún esquema de seguros surgido de la propia comunidad. Son muy comunes las mutuas funerarias informales y no es extraño el desarrollo de seguros de vida y enfermedad.

Las organizaciones con programas de microfinanzas han comenzado a ofrecer servicios de microseguro junto al resto de sus productos, si bien las cooperativas y las mutuas de crédito lo llevan ofreciendo muchos años. La industria del microcrédito podría ser un excelente canal para los seguros adaptados a las personas pobres, pero no se le está dedicando suficiente atención.

Las cifras hablan de una escasa penetración. De los 4.000 millones de personas que viven por debajo de 2 \$/día sólo 135 millones tienen acceso a seguros en un mercado potencial que se cifra entre 1.500 y 3.000 millones de personas⁸, aunque en algunos países como Perú y Bangladesh ya empiezan a ser muy populares.

¿Qué servicios de microseguros se demandan más?

Paradójicamente los microseguros más demandados son los más difíciles de implantar: los microseguros sanitarios. No es nada sencillo proponer estos productos porque

⁸ The Microinsurance Centre (2009) Lloyd's 360° Risk Insight Insurance in developing countries: Exploring opportunities in microinsurance

¿cómo se pueden garantizar coberturas de salud en entornos donde no hay servicios de salud públicos o privados con una calidad mínima?, ¿cómo asegurar en zonas con elevada demanda de servicios médicos, morbilidad y mortalidad por el VIH u otras enfermedades?

Los microseguros de salud son, sin duda, el desafío de mayor calado en el desarrollo de mecanismos de aseguramiento para poblaciones pobres. Su avance está condicionado porque en cada país del Sur se genere un equilibrio claro entre los tres subsistemas sanitarios: público, privado (seguros) y gratuito-caritativo.

En el resto de opciones de microseguros (vida, funerarios, agrícolas...) la demanda es muy distinta en cada comunidad en función de los mecanismos formales o informales de la que la comunidad se haya dotado para cubrir estas eventualidades. Así en algunos países africanos los gastos del funeral de un familiar son (desde el punto de vista del Norte) exorbitados porque las costumbres sociales obligan a ello y en muchos lugares los programas de microseguros funerarios pueden complementar a las mutuas funerarias informales y a los ahorros familiares para hacer frente a este acontecimiento. En otros países, sin embargo, se demandan fuertemente seguros agrícolas. No hay una regla nítida sobre qué servicios son los más requeridos.

Mención especial merecen los seguros de vida porque éstos se vinculan muchas veces a la obtención de microcrédito. En estos casos se puede decir que los microseguros protegen más al prestamista que al prestatario porque aquél se asegura la devolución del préstamo en caso de fallecimiento de éste.

En el mercado de microseguros los precios, en términos generales, están aún poco ajustados en relación a la cobertura ofrecida. Se trata de mercado aún con escasa competencia y además reducida experiencia que permita ajustar el desempeño. Los problemas del coste y la necesidad de muchos recursos humanos para gestionarlo son similares a los del microahorro.

¿Cómo se puede poner en marcha un programa de microseguros?

Roth nos describe con mucho acierto la complejidad de los programas de microseguro: “Es crucial entender la distinción entre el asegurador y el canal de distribución (corredor). El asegurador es quien corre con el riesgo, diseña el producto, define la prima y, en último término abona lo reclamado. El canal de distribución vende el producto y ofrece servicio post-venta. Los aseguradores pueden variar desde un asegurador comercial internacional o local, hasta mutuas que pertenecen a sus miembros, ONGs u organizaciones de base comunitaria o, incluso, grupos informales. Los canales de distribución son los que están en contacto directo con el poseedor de la póliza de seguro. Estos canales funcionan mejor cuando son organizaciones cercanas a las personas pobres, tales como iglesias, sindicatos, IMFs, minoristas, ONGs u organizaciones comunitarias. Es posible que una única entidad, tanto si es una compañía aseguradora como si es una ONG u organización comunitaria, sea a la vez asegurador y distribuidor (corredor), pero la distinción entre ambas funciones

permanece. En la práctica, sin embargo, las organizaciones locales tienden a ser buenos canales de distribución pero pésimos aseguradores porque no tienen profesionales cualificados en seguros”.⁹

En línea con lo anterior podemos distinguir los cuatro modelos más habituales en el reparto de ambas funciones:

- Modelo aseguradora - corredor. Una ONG puede ejercer de corredor de seguros (sólo de productos especialmente adaptados a los más pobres) que proporciona una aseguradora privada. Los productos los desarrolla para propia aseguradora (ej. AIG Uganda) que a su vez autoriza a la ONG como “agente”, aunque puede que la ONG tenga que superar algún requisito regulatorio.
- Venta directa por parte de la aseguradora. La aseguradora desarrolla los productos y posee sus propios corredores que lo comercializan.
- Mutuas – cooperativas. Específicas de microseguros o, más habitualmente, cooperativas agrícolas o de ahorro y crédito que también ofrecen seguros agrarios desarrollados y comercializados por ellas mismas mediante un sistema mutual.
- Modelo de base comunitaria. Con un esquema de seguro mutual muy parecido a las mutuas agrarias pero desarrollado desde una ONG u organización comunitaria que ofrece productos a su comunidad, particularmente seguro sanitario.

La debilidad de los canales de distribución es la mayor dificultad al avance de los microseguros. Aunque se están empezando a desarrollar, sólo aproximadamente el 2% de los clientes de microseguros han accedido a ellos a través de una canal de distribución minorista del microseguro, bien sea una ONG bien un corredor comercial.

3.d SELECCIÓN DE LA ENTIDAD Y ENFOQUE ADECUADO

¿Cómo seleccionamos la IMF apropiada o diseñamos nuestro programa con el enfoque adecuado?

Iniciábamos esta sesión haciendo hincapié en las claves para el diseño o la selección de un buen programa de microfinanzas. Señalábamos allí que en el marco de un programa con objetivos de desarrollo, debemos plantearnos cuál de las opciones y posibilidades planteadas es la más conveniente.

Una vez recorrido parte del camino para conocer la práctica de las microfinanzas estamos en disposición de abordar en más detalle algunos de los conceptos allí esbozados. En primer lugar, es necesario recordar que el enfoque, el tipo de institución y los servicios ofrecidos no son sólo decisiones técnicas, sino que suponen un posicionamiento político implícito. En el marco de este curso, las propuestas planteadas conllevan estas ideas:

⁹ Roth. J et al (2007) “The Landscape of Microinsurance in the World’s 100 Poorest Countries”. Microbanking Bulletin, nº 15, autumn 2007

1. Microfinanzas para el desarrollo:

Las microfinanzas se conciben en el marco de la financiación del desarrollo, como un instrumento más de apoyo al desarrollo que, en combinación con otros, contribuirá a la lucha contra la pobreza y a facilitar la equidad en las oportunidades. Frente a aproximaciones que priman la construcción de sistema financiero como meta (esperando que a su vez el desarrollo de lo financiero empuje a lo real), creemos que es posible impactar de forma más directa en el desarrollo local y a escala micro, y que la base es el trabajo con poblaciones desfavorecidas, apoyándolas en su esfuerzo de desarrollo y mejora. Las microfinanzas se contemplan como una alternativa para poner las finanzas a favor de los pobres, sin esperar a los posibles efectos indirectos de una simple extensión de servicios financieros. Desde esta visión, las microfinanzas complementan –no sustituyen– a otros programas de desarrollo en línea de salud, educación, derechos o incluso apoyo actividades productivas. La cuestión es contar con este instrumento como uno más en la complicada tarea de promover un desarrollo humano, equitativo y sostenible.

2. Autosuficiencia:

Las Instituciones Microfinancieras deben buscar la completa autosuficiencia, que las haga independientes de subsidios externos. Esta búsqueda no es una prioridad absoluta que deba obtenerse a cualquier precio, pero la realidad muestra que es posible lograrla. Los subsidios tienen sentido en las fases iniciales, y pueden resultar más justos que hacer pagar a los primeros clientes costes muy elevados para que las cuentas cuadren. Sin embargo, a partir de un momento de madurez institucional (no mayor a 5-10 años) las IMF deberían cubrir todos sus costes con sus ingresos. La orientación social de la iniciativa se reflejará en lo que respecta a los beneficios en que no se tratará de maximizarlos, sino simplemente de cubrir todos los costes (financieros, operativos, impagos...) para permitir la continuidad autónoma de la iniciativa. Si esta autosuficiencia no es posible, debemos preguntarnos si las microfinanzas son la respuesta adecuada al problema que enfrentamos en ese contexto, tal como vemos en el siguiente punto.

3. Subsidios y otros apoyos:

Los aportes de fondos externos en procesos de desarrollo están justificados, y es el modo habitual de funcionamiento en programas y proyectos gestionados por las ONGD. En el caso de las microfinanzas, las aportaciones a fondo perdido para la concesión de microcrédito son inevitablemente necesarias cuando el programa de intervención se diseña en forma de fondo revolvente o rotatorio de duración limitada, si se cree que ese es el modo más adecuado de intervención.

Sin embargo cuando se trata de programas destinados a perdurar, los apoyos a fondo perdido para alimentar la cartera de préstamo son razonables únicamente de forma excepcional, o durante las primeras etapas del programa. La dependencia de fondos donados no debe ser una forma de financiación permanente excepto para financiar

actividades que no realizan bancos convencionales (ej. capacitación de microemprendedores, educación de clientes...). En este caso, sería más apropiado trabajar con otro instrumento de desarrollo. No obstante, para favorecer el crecimiento del programa de microfinanzas sí puede estar justificado el acceso a fondos en forma de préstamos blandos desde entidades donantes que permitan ampliar el número de clientes.

A partir de estas ideas, este puede ser el proceso para estudiar la mejor opción para nuestro programa de microfinanzas:

1. Decidir el perfil de nuestra intervención: básicamente se trata de clarificar si realmente queremos establecer una iniciativa duradera con base financiera, o si se trata de una experiencia piloto con menores pretensiones (tipo Fondo Rotatorio) como componente menor de un proyecto más amplio.

Las experiencias con Fondos Rotarios muestran en general duraciones muy limitadas. Los destinatarios no entienden que una parte del proyecto deba devolverse y otra no. Además, se trata de aspectos parciales del proyecto, y no suele dotarse de una estructura adecuada y profesional para gestionarlo. Los tipos de interés suelen ser inexistentes o muy bajos, lo que va descapitalizando el fondo. Aunque se den algunas experiencias exitosas, no es el mejor camino para iniciar un programa microfinanciero, y puede tener más inconvenientes que ventajas para el trabajo a futuro en esta línea. Si realmente se piensa que es necesario trabajar con un apoyo muy cercano, incluyendo asesoría para la producción y comercialización, refuerzo de alfabetización, y condiciones concesionales, puede que lo más oportuno sea acudir directamente a programas subvencionados prescindiendo de fondos rotatorios. Lo que sigue se plantea pensando en que se opta por un programa de microfinanzas a largo plazo.

2. Definir la forma jurídica más apropiada: dependerá de los objetivos de cada programa, y en gran medida de la legislación de cada país. Algunas orientaciones que pueden resultar útiles son:

- Los modelos de Bancos e IFNB se utilizan por IMF con trayectoria y tamaño muy grande. Entendemos que no son opciones realistas para los destinatarios de este curso breve, que se enfrenten al desarrollo ex-novo de un programa de microfinanzas, pero sí para aquellos que deban seleccionar con qué entidad o contraparte se asocian en este campo.
- Las cooperativas presentan la ventaja de permitir depósitos, además de crédito. Los problemas que las ONG suelen encontrar al apoyar estas cooperativas son principalmente que no suelen llegar a los más pobres, y que en ocasiones quedan muy cerradas a sus miembros, lo que puede hacerlas excluyentes. Por otro lado, es necesario un grado de supervisión algo más exigente que el de las ONG, y unos criterios de profesionalidad para que la entidad funcione. La posibilidad de autogestión resulta atractiva desde un enfoque de desarrollo, pero es necesario establecer un buen funcionamiento para evitar que la falta de profesionalidad o los criterios personales lleven al fracaso de la cooperativa.

- ONG: es una forma más sencilla de trabajo. Normalmente no están autorizadas a captar depósitos, lo que limita los servicios ofrecidos. La existencia de una junta directiva sin ánimo de lucro da mayores garantías de mantenimiento de una buena orientación social, aunque puede resultar un peligro para la autosuficiencia. La tendencia a fijar tipos muy bajos que no cubran costes, o a trabajar con proyectos muy dudosos son problemas habituales, y debe exigirse profesionalidad además de orientación social para el buen funcionamiento.
- Banco comunal: tienen un manual muy desarrollado y experiencia de funcionamiento en diferentes lugares. Se orientan a poblaciones pobres, y requieren un importante esfuerzo de capacitación.

En todos los casos anteriores, se parte de un aporte de fondos del programa, que normalmente será una donación.

En determinados contextos, puede resultar más interesante apoyar iniciativas ya existente de RoSCA o grupos de autoayuda. El apoyo en este caso puede ser de fondos, pero también organizativo, de formalización o capitalización.

SESIÓN 4. LA TÉCNICA DE LAS MICROFINANZAS II

4.a ESTRUCTURA FINANCIERA DE LAS IMF

¿En qué se diferencia el balance de una IMF del de cualquier empresa?

Si hablamos de estructura financiera, balances, cuentas anuales, análisis cuantitativo y cualitativo de la institución... la idea que subyace de fondo es la de una institución que presta servicios de microfinanzas con vocación de permanencia: una institución microfinanciera (IMF) o una cooperativa de crédito.

Otros instrumentos de carácter temporal (fondos rotatorios), formas institucionales de programas de microfinanzas menos complejas (promotora de programas de microfinanzas, RoSCAs, self help groups, bancos de aldea...) y entidades promotoras de programas de microfinanzas que no proveen estos servicios directamente deberán también llevar una determinada gestión económico-financiera pero su estructura financiera no es tan compleja ni determinante porque, de hecho, en algunos casos ni siquiera tendrán forma jurídica propia.

Concentrándonos en las IMF, el balance de cualquier entidad recogerá separadamente su activo y su patrimonio neto y pasivo que se estructura por tipología y realizabilidad o exigibilidad, respectivamente. Los programas de microfinanzas, como cualquier entidad financiera, presentan particularidades como son:

- La gran importancia de la estructura de pasivo: la financiación de las operaciones de microcrédito se alimentará a partir de fondos propios, donaciones, préstamos de terceros y, si es entidad regulada, la recogida de ahorro a largo y corto plazo.
- La necesaria dotación para cobertura del riesgo de préstamos impagados.
- El destino del activo fundamentalmente a inversiones financieras a corto plazo (microcréditos).

Gráficamente se puede observar a continuación una estructura de balance de una entidad microfinanciera:

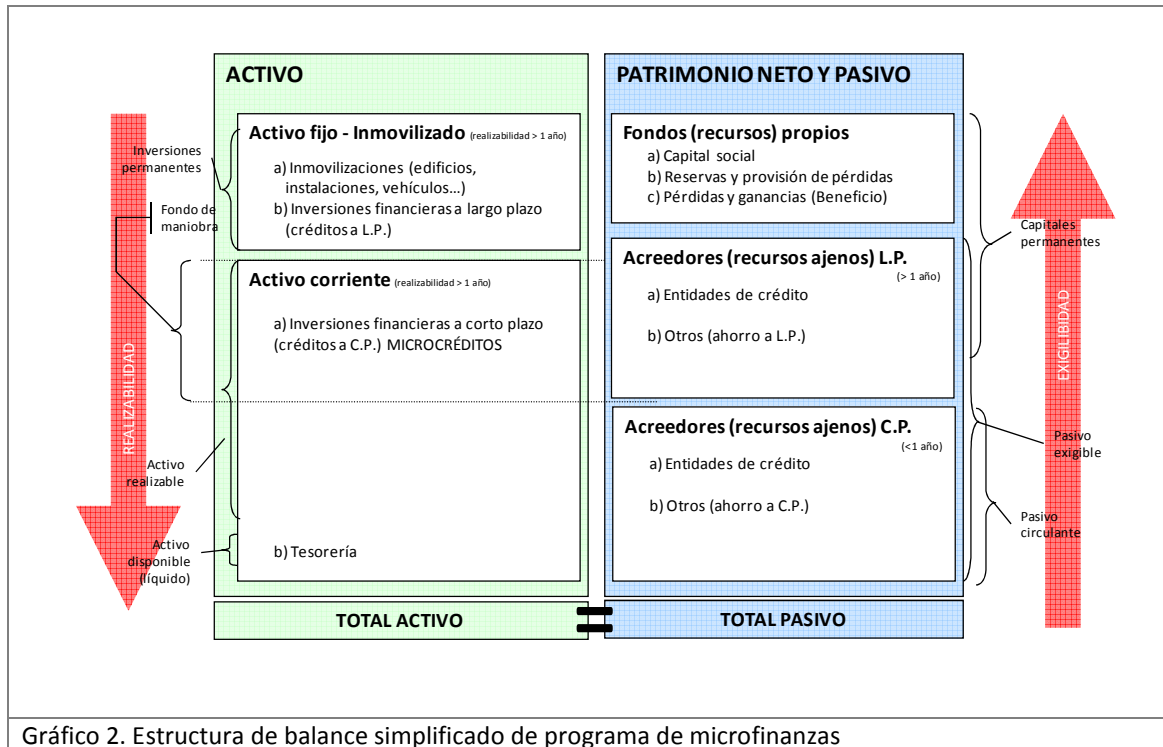


Gráfico 2. Estructura de balance simplificada de programa de microfinanzas

¿Qué aspecto tiene la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de un programa de microfinanzas?

Un programa de microfinanzas es una versión muy simple de una entidad financiera. En consecuencia el grueso de sus operaciones serán financieras, tanto del lado del ingreso como del gasto. Obtendrá ingresos fundamentalmente de la cartera de préstamo (microcréditos) y tendrá gastos de tres tipos: gastos operativos, gastos para remunerar el ahorro y el capital (intereses sobre préstamos recibidos, dividendos...) y gastos para hacer frente a impagos.

En los programas de microfinanzas la morosidad suele ser superior a la de las entidades convencionales y las prácticas de cobertura de riesgos también suelen ser más conservadoras. En consecuencia la provisión por morosidad suele ser un gasto notable en los programas de microfinanzas. La regulación bancaria suele exigir que todos los préstamos con mora superior a 1 año deben ser declarados impagados automáticamente, si bien voluntariamente se pueden adoptar políticas más exigentes de asignación a impagados (a 6 meses, a 3 meses, a 1 mes...). La dotación a la provisión por pérdidas se verá disminuida en la cantidad no requerida para cubrir préstamos morosos de ejercicios anteriores que sí pudieron ser cobrados.

Como ingresos operativos tendrá únicamente las comisiones por servicios (depositoría, transferencias...) y las donaciones obtenidas. En el lado de los gastos operativos se situarán los gastos de personal, que son muy elevados en los programas de microfinanzas, y el resto de gastos habituales en cualquier entidad (aprovisionamientos, amortización...).

Cuadro 2. Cuenta de pérdidas y ganancias simplificada de un programa de microfinanzas

OPERACIONES DE EXPLOTACIÓN	
INGRESOS	
Ingresos por comisiones y otros servicios	
Donaciones	
GASTOS	
Gastos de personal	
Dotaciones para las amortizaciones de inmovilizado	
Otros gastos de la explotación	
RESULTADO DE LA EXPLOTACIÓN (1)	
OPERACIONES FINANCIERAS	
INGRESOS	
Interés de la cartera de préstamo (microcréditos)	
Ingresos de inversiones financieras	
Otros ingresos financieros	
GASTOS	
Interés a depósitos de ahorro	
Interés sobre préstamos recibidos	
Provisión por morosidad - Morosidad recuperada	
RESULTADOS FINANCIEROS (2)	
RESULTADOS DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS (1+2)	
OPERACIONES EXTRAORDINARIAS	
Ingresos extraordinarios	
Gastos extraordinarios	
RESULTADOS EXTRAORDINARIOS (3)	
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (1+2+3)	
IMPUESTOS	
Impuestos	
RESULTADO DEL EJERCICIO	

Fuente: elaboración propia

¿Cómo se analiza financieramente una IMF?

Existe una vasta literatura en relación al análisis de Instituciones Microfinancieras. Numerosas metodologías¹⁰ se ofrecen para la evaluación de IMF tanto como

¹⁰ Hay metodologías de evaluación tales como CAMEL de Accion International, PEARLS del World Council of Credit Unions' (WOCCU), SEEP o las guías técnicas del CGAP o del BID. También existen agencias de rating especializadas en microfinanzas (MicroRate, M-CRIL, Microfinanza, CRISIL, PlaNet Finance...) y agencias de rating convencionales haciendo sus pinitos en evaluación de microfinancieras (Standard and Poor's, Fitch, Apoyo, Class, Pacific Credit Rating, Equilibrium...).

herramienta de bench-marking¹¹ para las propias IMFs como información valiosa para inversores y donantes en microfinanzas.

Sea cual sea la herramienta elegida el análisis debe incorporar una parte cuantitativa (análisis de ratios financieros) y una cualitativa centrada en la calidad de la gestión de la IMF.

Debemos dejar claro que este análisis no busca medir el impacto social del programa de microfinanzas. Sobre ello hablaremos más adelante en este curso.

Análisis cuantitativo

Una batería de indicadores para el análisis financiero de IMFs debe contemplar al menos 5 categorías: alcance, calidad del capital, calidad de los activos, rentabilidad y eficiencia y productividad. En el anexo 1 se propone una determinada batería de indicadores y se proporciona un ejemplo numérico de evaluación de estos indicadores a partir de las variables recogidas inmediatamente a continuación.

Quizá los ratios más comunes en la industria del microcrédito sean los relativos a la autosuficiencia operativa y la autosuficiencia financiera. Cuando una IMF tiene un 100% de autosuficiencia operativa significa que está cubriendo la totalidad de sus gastos operativos con sus ingresos. Sin embargo para que la IMF sea autosuficiente financieramente deberá generar mayores ingresos para cubrir también los costes de oportunidad, es decir para remunerar convenientemente al capital dispuesto a invertir en la entidad, incluso introduciendo factores de corrección por la obtención de capital donado, y para evitar la devaluación de sus fondos por la inflación. Obviamente la autosuficiencia financiera es más exigente que la operativa.

Junto a la autosuficiencia también reciben mucha atención los ratios relativos a la morosidad y gestión del riesgo:

- En relación a la morosidad se analizan el PAR (portfolio at risk - morosidad) > 30 días, el PAR > 90 días, los impagados así como las recuperaciones. Es común escuchar que si el PAR > 30 días es superior a 10% del volumen o los impagados son superiores al 5% del volumen de la cartera de préstamo hay problemas serios de sostenibilidad. Habitualmente se dice que un 3% de impagados es razonable y hay IMFs que se vanaglorian de tener incluso un 0%. ¿Fantasía o realidad?
- Para poder afrontar la morosidad y los impagados la IMF debe tener una muy bien dotada provisión de pérdida, con ratios de cobertura¹² superiores al 100%. Si además la IMF recibe capital del exterior en divisas debe reservar una provisión ante el riesgo cambiario o bien adquirir productos de cobertura de este riesgo.

¹¹ En la industria de las microfinanzas la plataforma de bench-mark más utilizada es The Microfinance Information eXchange (www.mixmarket.org) y el MicroBanking Bulletin (MBB) (www.mixmbb.org).

¹² En función de la regulación en cada país se debe dotar la provisión de pérdidas con una determinada cantidad en función de la morosidad del préstamo. Por ejemplo un 30% del capital vigente de préstamos con morosidad superior a 30 días, un 50% si es superior a 90 días y un 100% a 180 días. El ratio de cobertura indica la salud de la provisión de pérdidas respecto a la cobertura requerida.

Análisis cualitativo

El análisis cualitativo de las IMFs es tan importante (si no más) que el estudio de sus ratios financieros, particularmente en las IMFs más pequeñas y más jóvenes. Entre los aspectos a considerar se pueden enumerar:

- la calidad de la gerencia
- la buena gobernabilidad: estructuras de gobierno claras y eficaces e independientes de instancias políticas
- un estatus legal claro
- los sistemas de gestión implantados
 - software de gestión bancaria
 - variedad de productos
 - políticas de concesión de préstamo
 - estandarización – scoring
 - políticas de recuperación de impagados o morosos
 - variedad de fuentes de financiación...
- las tasas de interés (reales) en préstamo y ahorro
- el estado de la competencia
- la rotación de personal
- las medidas de prevención de la corrupción/fraude...
- la gestión de riesgos
 - adecuada clasificación de préstamos por riesgos y una política prudente y transparente de identificación de préstamos refinanciados
 - riesgos en general (concentración en algún producto, sector o área geográfica, vulnerabilidad a cambios en el entorno – tasas de cambio, tipo de interés, desastres naturales...)
- la posibilidad de verificación externa de la información suministrada por la gerencia

¿Cómo alcanzar la sostenibilidad económica de las IMF?

La permanencia y el crecimiento de las IMF sólo es posible si se alcanza la sostenibilidad financiera. No vamos a abordar aquí el debate de si la obsesión por la sostenibilidad va en detrimento del servicio proporcionado a los más pobres. La realidad es que la sostenibilidad no es una obsesión sino una necesidad para los programas de microfinanzas con vocación de permanencia, que si no se gestiona bien puede tener efectos indeseables.

Las estrategias para alcanzar la sostenibilidad financiera pasan por los siguientes factores que permitan reducir equilibrar gastos e ingresos y manejar sus carteras manteniendo bajo control el riesgo:

- exigente contención de costes operativos
- acceso a capital prestable a bajo coste, principalmente mediante la movilización de ahorro o préstamos a bajo coste
- fijación de tipos de interés suficientes para la cobertura de costes

- la utilización de metodologías de concesión y recuperación de crédito que permitan obtener una excelente calidad de la cartera, con un ratio de moras y fallidos muy reducido. Estas metodologías pueden incorporar:
 - La inclusión de incentivos adecuados para los clientes por ejemplo mediante el acceso sucesivo a préstamos con montos crecientes.
 - Los incentivos para los agentes o empleados de la IMF vinculados a la tasa de devolución en su cartera y no sólo dependientes del rápido crecimiento de la misma, que puede no ser proporcionada, estar basado en proyectos dudosos y generar problemas futuros.
 - Poner en marcha sistemas de cálculo simplificado de la viabilidad de los negocio para los que los clientes piden el préstamo.
 - Utilización del scoring o evaluación automática de créditos.
- diversificación de la cartera evitando la dependencia excesiva de una determinada actividad productiva, por ejemplo una cosecha, que puede ser afectada por factores externos (climatología). Una cartera con diferentes inversiones en agricultura, comercio, servicios, etc. puede permitir a la IMF afrontar problemas generalizados en uno de los sectores sin que cause su quiebra definitiva.

Para ello se deben combinar sistemas de información y tramitación ágiles y estables con una adecuada descentralización y motivación del personal de campo, para obtener buenos resultados.

El servicio a los clientes más pobres suele ser más costoso que atender a otro tipo de clientela. El montante de cada préstamo es inferior, la vulnerabilidad de la unidad familiar (y, por ende, el riesgo del préstamo) es mayor y el seguimiento que requiere es más intenso. Este mayor coste sólo puede soportarse mediante mayores tasas de interés u obteniendo fondos donados o a muy bajo coste.

Los tipos de interés suelen ser mayores que los del sistema formal, pero claramente menores que las alternativas informales. En realidad, deben tenerse en cuenta los costes de operar en cada situación con estos pequeños montos y en zonas alejadas, y contemplar también lo que los tipos y otros problemas suponen para los clientes. Para una familia en una zona rural, y un préstamo de 100 dólares, por ejemplo, un aumento del 5% en el tipo de interés anual supone 5 dólares cada año. Si la IMF dispone de sistemas adecuados y cercanos de pago, puede que el ahorro en desplazamientos al banco al cabo del año (probablemente al centro urbano donde se sitúa la sucursal) compense sobradamente el coste del 5% adicional.

No hay que perder de vista que en muchos lugares las IMF se han encontrado en situación de pseudo-monopolio, agravado por un acceso sencillo a fondos de bajo coste. Este hecho indirectamente conlleva el relajamiento en la contención de costos y la práctica de una débil cultura de negocio. Este hecho ha sido ampliamente criticado ya que los pobres no tienen porqué cargar con altas tasas de interés consecuencia de la ineficaz labor de unos gestores.

4.b FUENTES DE FINANCIACIÓN

¿Cómo se financian los programas de microfinanzas?

El enorme número de organizaciones que desarrollan programas de microfinanzas hace muy complejo una estimación fiable de la distribución del capital que utilizan para proporcionar crédito. Algunas fuentes¹³ mencionan el siguiente desglose aproximado de fondos:

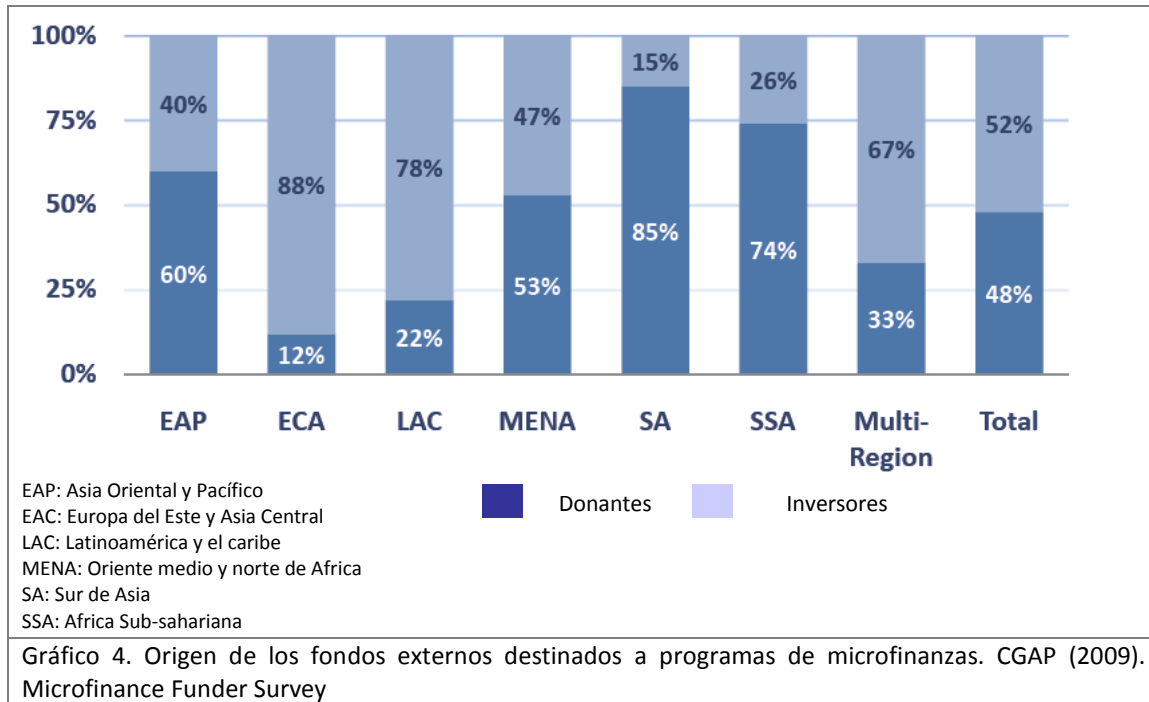
- Fondos propios (capital social, reservas, provisiones...): 45%
- Depósitos de ahorro (voluntario u obligatorio): 20 %
- Deuda (préstamos comerciales y préstamos blandos – u otros instrumentos de deuda): 35%.

Se observa que la dependencia de fondos propios aumenta con cualquiera de las características de la organización que se mencionan abajo:

- jóvenes
- pequeñas
- no reguladas
- orientadas específicamente a los pobres
- no sostenibles financieramente
- en regiones donde las IMFs captan muy poco ahorro (Europa del Este, medio oriente, Asia central y norte de África)

No sólo cabe preguntarse por la distribución contable de los fondos sino también sobre su origen. En este sentido la fuente principal de capital son las donaciones y los préstamos blandos, que en su mayoría provienen de organismos públicos de cooperación al desarrollo y, en concreto, de las agencias bilaterales o multilaterales de ayuda oficial al desarrollo. La maduración de las entidades microfinancieras y su consolidación las permiten progresivamente acceder a préstamos de la banca comercial y, paralelamente y si se constituyen en entidades reguladas, a ahorro depositado por sus clientes. En ambos casos la entidad accede a financiación mediante dinámicas de mercado y se hace mucho menos dependiente de las donaciones y los organismos de cooperación al desarrollo.

¹³ Stephens, B. (2005). Bulletin Highlights – Microfinance Institution. The MicroBanking Bulletin nº 7. Agosto 2005.



La tendencia de los últimos años es de reducción en la parte proveniente de agencias públicas de desarrollo y crecimiento de los préstamos de inversores y de la captación de ahorro.

¿Cómo están operando las agencias públicas de cooperación al desarrollo?

En la última década las microfinanzas han estado muy presentes en las agendas de los organismos de cooperación al desarrollo. Una ingente cantidad de fondos se ha destinado a financiar las microfinanzas mediante donación, adquisición de capital social de microfinancieras o préstamos blandos a organizaciones de microfinanzas. Entre los organismos más activos en este campo se pueden mencionar las agencias estatales de cooperación internacional (USAID en Estados Unidos, KfW y DEG desde Alemania...), los bancos de desarrollo (Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Europeo para la Reconstrucción y el Desarrollo...) y otras entidades de capital público (Comunidad Europea, OPEP, IFC del grupo del Banco Mundial...).

Las microfinanzas son una industria incipiente y en muchas ocasiones estos fondos no se han encaminado de la mejor manera posible. Algunas veces son fuertemente críticas con el funcionamiento de las agencias de cooperación por sus altos costes de gestión y consultoría, que consumen una parte excesiva de los fondos inicialmente asignados. De la misma manera se critica que el desconocimiento del sector y la excesiva influencia de las voces que abogan por la sostenibilidad financiera de las microfinancieras ha propiciado que los fondos se dirijan mayoritariamente a las entidades más fuertes, sin proporcionar apoyo suficiente a organizaciones prometedoras o que proporcionan servicios en entornos que las hace más difícilmente viables desde el punto de vista financiero. Además los organismos donantes han tenido cierta tendencia a sobreestimar la necesidad de capital, sin tener en cuenta que no

todos los pobres tienen espíritu emprendedor y necesidad de solicitar préstamo. Este hecho ha sido uno de los desencadenantes de las situaciones de sobreendeudamiento de clientes de microcrédito en determinados países (Bolivia, Perú, Nicaragua, Camboya, Bosnia, India, Bangladesh...) por exceso de oferta de crédito.

Junto a las agencias de capital público existen multitud de entidades privadas (fundaciones, asociaciones, obra social de empresas...) en número difícilmente cuantificable, que destinan donaciones y préstamos a IMF pero por importes ciertamente menores.

¿Qué está pasando con los préstamos de la banca comercial?

La inversión extranjera en microfinanzas puede provenir de fuentes públicas (IFD) o privadas (inversores individuales o institucionales) y traza recorridos variados, según se ve en el gráfico a continuación. La utilización de organismos de segundo nivel (gobiernos y redes) u organizaciones o fondos especializados en financiación de microfinancieras (vehículos de inversión en microfinanzas) complica conocer el origen inicial de los fondos.

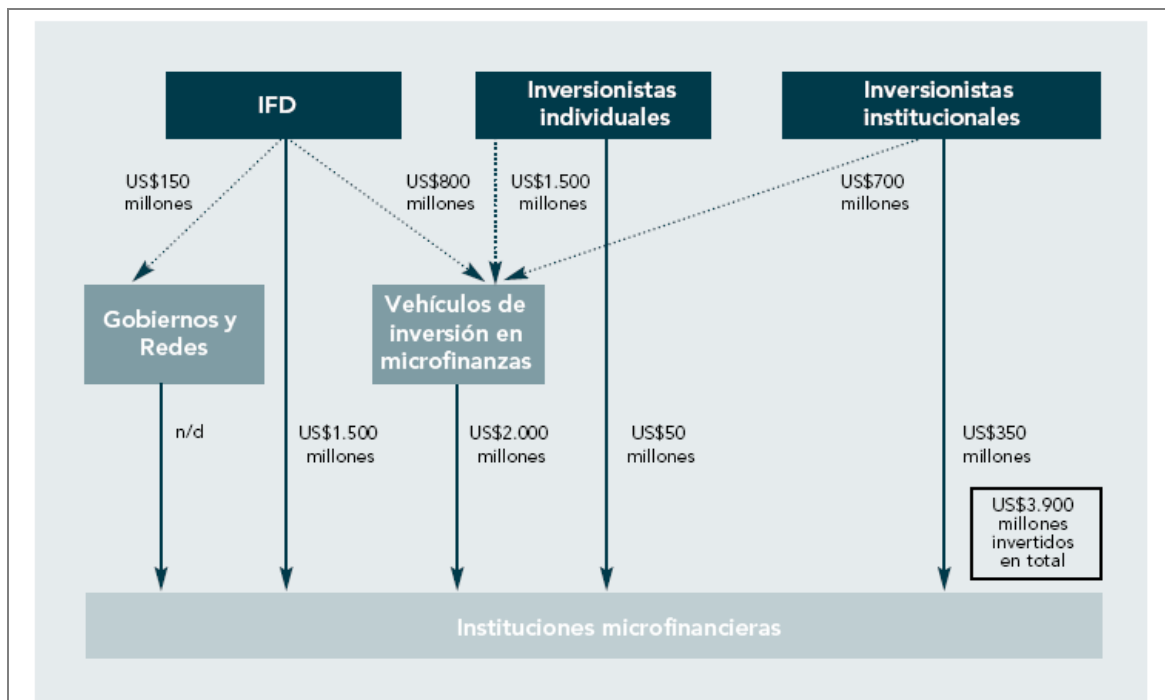


Gráfico 5. Paisaje de la inversión extranjera en microfinanzas. Fuente: Reille, X. y Foster, S. (2008). Inversión extranjera de capital en microfinanzas. Equilibra los beneficios sociales y financieros. CGAP Enfoques nº 44, febrero de 2008. Datos correspondiente a una encuesta del CGAP del año 2006

Como se observa y ya se ha mencionado anteriormente, buena parte son fondos públicos en origen. No obstante es creciente el número de actores que se hacen presentes en la financiación de microfinancieras, entre los que se encuentra un número cada vez mayor de fondos privados. El acceso al capital comercial redundará en una menor dependencia de las agencias de cooperación al desarrollo y en la posibilidad de ampliar recursos monetarios que permita la expansión y el alcance de

mayor número de receptores de préstamo. Sin embargo, el recurso al capital privado comercial conlleva costos añadidos en función del precio del dinero de mercado; costos que lamentablemente deben ser repercutidos a las tasas de interés de los microcréditos pero que, por el contrario, aseguran la viabilidad a largo plazo de la IMF.

Esta presencia de inversores privados hace surgir de inmediato el interrogante sobre el efecto que puede tener sobre la industria de las microfinanzas. Existe la creencia de que muchos de estos inversores privados se acercan únicamente atraídos por la remuneración de la inversión. Incluso los llamados fondos de inversión socialmente responsable que pretenden canalizar a los fondos de personas con motivaciones éticas exigen una rentabilidad elevada y comparable a los fondos convencionales. La pregunta es: ¿los inversores meramente comerciales que buscan el máximo rendimiento permitirán a las microfinanzas mantener la misión social que ha sido la clave de su éxito?

Un análisis objetivo de la inversión extranjera comercial en microfinanzas¹⁴ indica que la inversión comercial realmente privada sigue siendo minoritaria y que se destina a las IMFs de más tamaño y más sólidas. El destino hacia un número limitado de IMFs hace que éstas tengan sobreoferta de fondos privados mientras que la mayoría de las IMFs más jóvenes y menos desarrolladas suelen tener dificultades de acceso a fondos. Los inversores extranjeros agregarían más valor al mercado de las microfinanzas si fueran capaces de incorporar el análisis de impacto social a sus criterios de financiación. Esto redundaría en una mayor diversificación de las organizaciones financiadas, una menor aversión al riesgo y una adecuación de sus productos a las necesidades reales de las instituciones de microfinanzas, particularmente mediante el préstamo en moneda local que exima de riesgo cambiario a las microfinancieras.

Los últimos fenómenos dentro de la financiación comercial para microfinanzas indican que se está entrando en una etapa de madurez en este sector. Se han producido ya las primeras experiencias de acceso a mercados de capital, mediante la emisión de bonos (Compartamos, MiBanco...) o la cotización en mercados bursátiles, aunque aún de segundo nivel. Del mismo modo estamos asistiendo a casos incipientes de titulización o la simple venta de carteras de microcrédito para su traspaso a entidades financieras convencionales (BRAC, ProCredit Bulgaria, Bank Rakyat Indonesia, Equity Bank Kenia...) para liberar recursos y poder continuar el crecimiento de las entidades microfinancieras. Incluso se ha puesto en el mercado algún producto estructurado vinculado a microcréditos que se asemejan al modelo “generar y distribuir” que ha saltado a la luz pública tras el colapso de las hipotecas subprime.

¿Cómo elegir a qué programas destinar fondos donados o préstamos blandos?

Ya hemos visto que las microfinanzas son una industria compleja y, en ocasiones, controvertida. Aun así, el microcrédito es un destino muy apetecible para los donantes y financiadores. Implica bajos costes en comparación con el teórico impacto obtenible

¹⁴ Ivatury G. y Abrams J. El mercado para la inversión extranjera en el sector de las microfinanzas: oportunidades y desafíos. CGAP Enfoques nº 30, agosto de 2005

en el desarrollo, porque es un instrumento con cierto grado de uniformidad en todo el mundo y porque puede ser evaluable en base a parámetros financieros cuantificables.

Por su complejidad y por la heterogeneidad de organizaciones de microfinanzas es imprescindible un buen análisis antes de conceder financiación o concretar una alianza. A continuación, se enumeran algunas recomendaciones generales que pueden ayudar a enfocar mejor la donación o inversión destinada a servicios microfinancieros:

- Subvencionar las IMF durante sus primeros años de existencia. Se estima que las IMF tardan entre 5 y 10 años en ser autosostenibles, aunque esto debe ser matizado con las salvedades antes expuestas al hablar de sostenibilidad y alcance de las IMF.
- Subvencionar los servicios colaterales no bancarios que proporcionan algunas IMF a sus prestatarios tales como la formación empresarial, el apoyo a la mejora de la distribución...
- Subvencionar o financiar siempre el propio desarrollo de la IMF. El objetivo es subvencionar las instituciones, no los destinatarios, subvencionar el modelo de microfinanzas pero sin subvencionar las tasas de interés o cribar el tipo de destinatario. No parece sensato inducir cambios desde el exterior en la estrategia de negocio de una determinada IMF, sino que los donantes deben seleccionar a priori las IMF que se adecuan a sus criterios y objetivos de desarrollo prestando especial atención al grado de implicación de las IMF con los más desfavorecidos y a no apoyar IMF que mediante un funcionamiento poco eficaz o prácticas de cobro agresivas pongan un pesado yugo sobre los clientes, articulado en forma de altos intereses y nula flexibilidad al impago.
- Fortalecer la independencia de las IMF mediante toma de capital social, si eso las permite optar a transformarse en entidades reguladas u ofrecer mayor solvencia para poder solicitar créditos comerciales.
- Excluir las IMF que no alcancen relaciones que fomenten la dignidad de sus clientes o que tengan prácticas poco transparentes de fijación de precios o de recolección de préstamos.
- No imponer a las IMFs productos y programas para la concesión de la donación, ya que no podrían continuarse cuando se deja de recibir la ayuda.
- Realizar las aportaciones en coordinación con otros donantes o financiadores.
- Estudiar la posibilidad de financiar a través de organizaciones de segundo piso (redes de IMFs, apex institutions) porque puede ser mucho más sencillo y eficaz que la búsqueda de IMFs particulares, aunque esto incorpora costes añadidos al capital que pueden llegar a ser injustificables y se debe vigilar especialmente la posible injerencia política en estas instituciones que impida que los fondos se dirijan a los destinos más adecuados.
- Financiar en moneda local, evitando que el riesgo cambiario recaiga totalmente sobre la IMF.

Estas recomendaciones para donantes contrastan con las que sugiere otras entidades¹⁵, mucho más orientadas al fortalecimiento de entidades sostenibles que puedan conformar un sistema financiero accesible a todas las personas que replique de manera acrítica el sistema presente en los países desarrollados.). Es un reflejo más de los diferentes enfoques del microcrédito.

4.c LA INDUSTRIA DE LAS MICROFINANZAS

¿Qué volumen tiene las microfinanzas en el mundo?

Si tratamos de conocer el tamaño de la industria de las microfinanzas y su penetración (personas con acceso a servicios bancario) existen 3 fuentes principales de información: la campaña de la cumbre del microcrédito, la Microfinance Information eXchange (MIX) y el estudio sobre acceso a servicios financieros del CGAP.

a) La campaña de la cumbre del microcrédito

A raíz de la primera Cumbre de Microcrédito, celebrada en Washington entre el 2 y el 4 de febrero de 1997, se lanzó una campaña de nueve años con el objetivo de que 100 millones de las familias más pobres del mundo accediesen a un microcrédito. Esta meta fue casi alcanzada, y en noviembre de 2006 la Campaña fue renovada hasta 2015 con dos nuevos retos:

- Llevar el crédito para autoempleo y otros servicios financieros y de negocios a 175 millones de las familias más pobres del mundo
- Asegurar que 100 millones de familias superen el umbral de US\$1 al día

La Campaña de la Cumbre del Microcrédito realiza una intensa labor de recogida de datos para comprobar el avance de sus objetivos y anualmente publica un informe con los resultados.

A la fecha de elaboración de este curso (junio 2010) el último informe disponible es el de 2009 en que se hicieron públicas las cifras a 31 de diciembre de 2007. Que arroja los siguientes valores:

¹⁵ A modo de ejemplo se pueden citar las recomendaciones del CGAP (CGAP Good practice guidelines for funders of microfinance microfinance consensus guidelines. October 2006, 2nd edition)

Cuadro 3. Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2007.

Dato	Hallazgo
Número de IMF que reportaron datos (de 1997 a 2007)	3.552
Número de IMF que reportaron datos en 2008 solamente	861
Porcentaje de clientes más pobres en las IMF que reportaron datos en 2008	83,4%
Número total de clientes (a 31 de diciembre de 2007)	154.825.825
Número total de mujeres (a 31 de diciembre de 2007)	109.898.894
Número total de clientes más pobres (a 31 de diciembre de 2007)	106.584.676
Número total de mujeres más pobres (a 31 de diciembre de 2007)	88.726.893

Fuente: Informe 2009 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito

Ese mismo informe contiene un análisis de la cobertura de las microfinanzas, es decir, del porcentaje de población que tiene acceso a las mismas. Según los datos del informe se observan grandes diferencias regionales. En Asia, donde se sitúa la mayoría de las familias más pobres (123 millones) la tasa de cobertura es del 78,5%. Por el contrario en “Africa”, “América Latina y Caribe” y “Europa Oriental y Asia Central” las tasas de cobertura son muy inferiores (12,3%, 23,8% y 29,2%, respectivamente) aunque también es menor la población más pobre (60,4, 9,4 y 0,8 millones de familias, respectivamente).

b) Microfinance Information Exchange (MIX)

Microfinance Information Exchange es una red de intercambio de información, fundada por el CGAP, que proporciona datos de bench-mark en la industria de las microfinanzas. Proporciona datos detallados de desempeño financiero y social clasificado por regiones y tamaños de organización y también ofrece comparativas por grupos pares. Esta información la proporciona a través de una plataforma on-line (MIX market) y mediante publicaciones como el MicroBanking Bulletin, si bien los datos se presentan de modo diferente en uno y otro soporte.

A continuación se recogen los datos que ofrece MIX a finales de 2007. En el anexo 2 se ha incluido una extensión y actualización de estos datos.

Cuadro 4. Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2007.

Región	Clientes de préstamo (millones)	Nº de IMFs
Asia oriental y Pacífico	18,4	241
Europa del Este y Asia Central	2,6	259
Latinoamérica y Caribe	13,8	714
Oriente Medio y Norte de Africa	2,5	67
Asia del Sur	52,4	606
Africa Sub-sahariana	9,6	533
Total	99,4	2.420

Fuente: Gonzalez, Adrian, 2008. “How Many Borrowers and Microfinance Institutions (MFIs) Exist?” Microfinance Information Exchange (MIX), Washington, D.C.

c) CGAP Financial Access

El CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) es un centro de investigación auspiciado por el Banco Mundial y apoyado por muchas agencias públicas de cooperación internacional y fundaciones privadas. Pone a disposición de la comunidad de investigadores y profesionales de las microfinanzas muchísimos recursos técnicos, entre los que puede destacar la biblioteca on-line “Microfinance Gateway”.

Uno de los estudios que publica el CGAP es el relativo al acceso a servicios financieros en todo el mundo. El último fue publicado en 2009 y, aunque deja muy clara la debilidad de las fuentes de información que soportan algunos de los datos, se atreve a cifrar en 160 millones de adultos la personas que no tienen acceso a servicios bancarios en los países desarrollados, lo que supone un 19% de los adultos, y en 2.700 millones de adultos en los países en desarrollo (72% de los adultos).

Este informe también concluye que *“en países con mayores ingresos y más penetración de las cuentas de depósito, el ratio de tamaño de cuenta respecto a los ingresos es menor”*. Esto significa que *“los bancos habitualmente llegan a clientes de altos ingresos antes de que puedan alcanzar a los pobres. Cuando mejoran los servicios financieros y más personas pueden usarlos los nuevos clientes tienden, por término medio, a ser más pobre que los clientes existentes y, en consecuencia, a tener cuentas menores”*.

A continuación se recogen algunos gráficos contenidos en el mencionado informe.

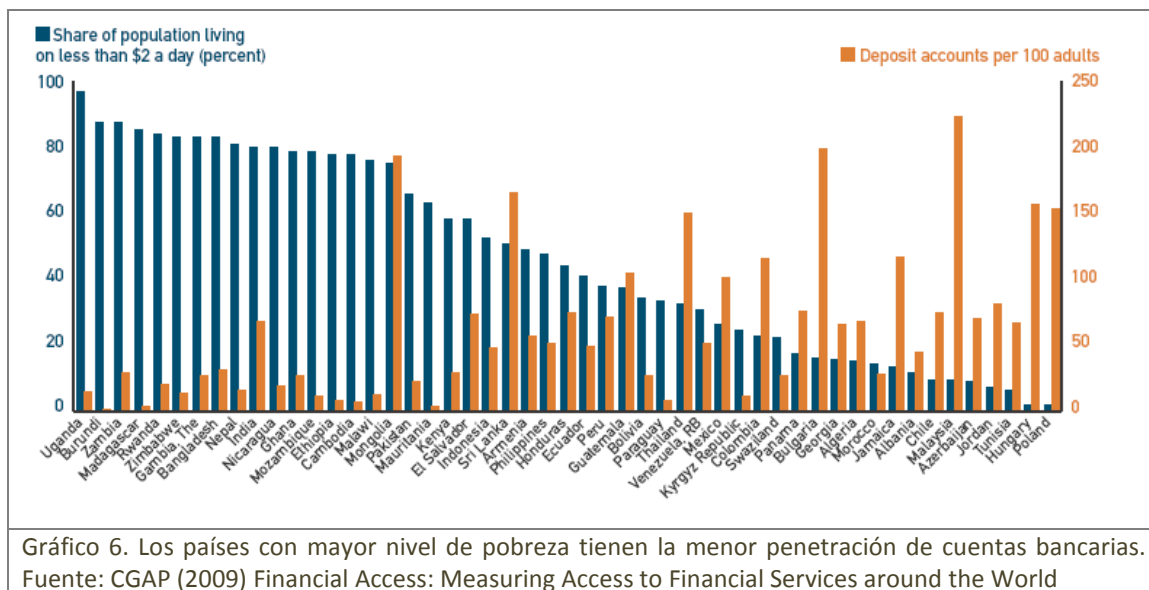
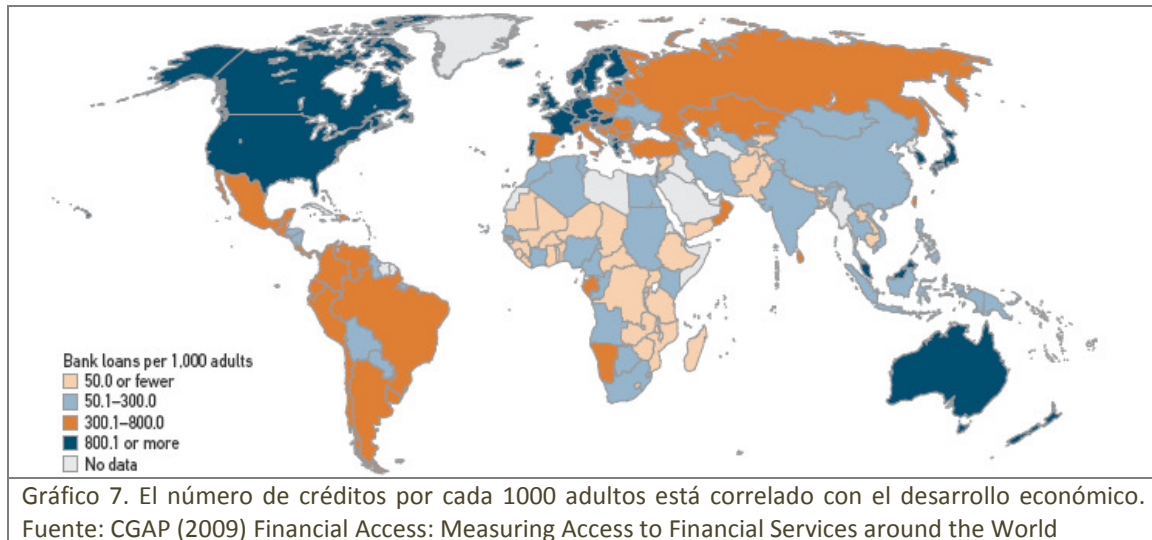


Gráfico 6. Los países con mayor nivel de pobreza tienen la menor penetración de cuentas bancarias. Fuente: CGAP (2009) Financial Access: Measuring Access to Financial Services around the World



¿Qué papel juegan las redes nacionales y regionales?

Existen numerosísimas redes de entidades de microfinanzas a nivel nacional y regional. Estas redes han jugado un papel muy importante en la maduración de la industria del microcrédito. Entre las funciones que cubren estas redes podemos señalar las siguientes:

1. representar al sector
 - a. interlocución ante otras entidades
 - b. lobbying
 - c. divulgación, publicaciones...
2. lugar de encuentro y aprendizaje
 - a. benchmark
 - b. colaboración entre IMFs (en desarrollo de productos, compartir recursos...)
 - c. facilitan la autorregulación del sector
 - d. fomento de transparencia y estandarización de indicadores de desempeño
 - e. reforzamiento institucional (buen gobierno, expansión, participación en capital, creación de nuevas IMFs...)
3. ofrece servicios a sus asociados
 - a. formación
 - b. consultoría (estratégica, financiera, evaluación de impacto, riesgos, desarrollo de productos, elaboración de informes de gestión...)
 - c. credit information bureau (oficina de centralización de información bancaria que permite compartir información sobre clientes, para evitar sobreendeudamientos excesivos por toma de múltiples microcréditos con distintas entidades).
 - d. aseguramiento frente a riesgo crediticio
 - e. auditoría
 - f. sistemas informáticos
 - g. canal para acceso a fondos prestados o donados

Además de las redes regionales y locales también existen otros dos tipos de redes reseñables:

1. Las redes de temática específica como, por ejemplo, la protección de clientes (Microfinance Transparency, The Smart Campaign...) y las redes para la promoción del análisis de impacto social (Social Microfinance, Social Performance Task Force...).
2. Las redes de instituciones internacionales de programas de microfinanzas o de microfinancieras con modelos análogos (red Grameen, Accion, Opportunity, Procredit...)

¿Hay agencias y consultoras especializadas en microfinanzas?

Motivado por el rápido crecimiento de las microfinanzas han surgido agencias de rating y consultoras que se concretan en este sector. Es otro síntoma de un sector en maduración que requiere estos servicios para facilitar el trabajo a los inversores y financiadores y para el asesoramiento de las propias entidades de microfinanzas. Su desarrollo futuro puede ser un elemento importante para el crecimiento de la industria de las microfinanzas pero a su vez puede representar favorecer el riesgo de que se convierta en una réplica del problemático sistema financiero convencional.

Las agencias de ratings están analizando en la actualidad el riesgo global de la institución pero también de las incipientes emisiones de bonos. Las principales agencias activas en este campo son Planet rating (metodología GIRAFE), ACCION (metodología CAMEL), M-CRIL y Microrate, pero también las grandes agencias se están acercando (Standard and Poor's y Fitch, aunque aún no Moody's) así como algunas otras.

El análisis (rating) de microfinancieras no es aún una técnica estandarizada. En general se centran en el análisis financiero y en la solidez de sus órganos de gobierno y gestión. Algunas metodologías intentan introducir ya aspectos relativos al desempeño social, no sólo al análisis financiero, pero de manera muy tímida. Una investigación reciente¹⁶ ha demostrado que cuanto mayor, más rentable, más productiva y menos arriesgada es la IMF mejor ratings consigue pero, en contraste, no se observa ninguna relación entre el desempeño social y el rating.

¹⁶ Gutiérrez-Nieto, B y Serrano-Cinca, C (2007) Factors Explaining the Rating of Microfinance Institutions. Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly, Vol. 36, No. 3

Anexo 1 a la sesión 4 – Ejemplo de análisis financiero de una IMF.*Indicadores para el análisis financiero simplificado de una IMF*

		FÓRMULA	VALOR
Alcance - amplitud y profundidad			
a	Nº de préstamos activos vigentes	E	100.000
b	Volumen medio de préstamo(\$)	G / E	100
c	Volumen medio de préstamo como % del PIB per cápita	b / A	40%
Calidad del capital			
a	Ratio de capital social: capital social / activos totales (%)	W / U	10%
b	Ratio de dependencia de donaciones: donaciones / activos totales (%)	C' / U	2%
c	Ratio de apalancamiento: pasivo exigible total / activos totales (%)	A' / U	83%
Calidad de los activos			
d	Morosidad > 30 días	J / G	2,5%
e	Ratio de impagados	K / F	2,0%
f	Ratio de recuperación	L / M	95,0%
g	Ratio de reservas sobre activos	X / U	7,1%
h	Ratio de provisión sobre cartera de préstamo	Y / G	10,0%
Rentabilidad			
i	Resultado del ejercicio	P	200.000
j	Retorno sobre el capital (ROE)	P / W	10%
k	Retorno sobre activos (ROA)	P / (U+T)/2	1,0%
l	Autosuficiencia operativa	N / O	104,2%
m	Resultado neto del ejercicio ajustado (\$)	P - (F'+G'+H')	- 537.500
n	Autosuficiencia financiera	N / (O+F'+G'+H')	90,3%
o	Rendimiento sobre activos ajustado (ROAA)	m / (U+T)/2	-2,7%
Eficiencia y productividad¹⁷			
p	Ratio de costes operativos sobre cartera de crédito	Q / (F+G)/2	20,0%
q	Ratio de costes salariales sobre cartera de crédito	R / (F+G)/2	13,3%
r	Coste medio por cliente (\$)	Q / (D+E)/2	20
s	Coste medio por cliente como % del PIB per cápita (\$)	r / A	8,0%
t	Eficiencia del personal: prestatarios por empleado	(D+E)/2 / S	360
v	Productividad del personal: volumen de préstamo por empleado (\$)	(F+G)/2 / S	36.000

Fuente: elaboración propia

¹⁷ Otros indicadores habituales de eficiencia y productividad son a) costo por prestatario (bruto y en % de PIB per cápita), b) costo por ahorrador (bruto y en % de PIB per cápita), c) prestatarios por empleado y d) ahorradores por empleado

Variables para el análisis financiero simplificado de una IMF

A	PNB per cápita	250
B	Tasa de inflación en el ejercicio	5,0%
C	Duración media del préstamo (en años)	0,5
D	Nº de prestatarios vigentes a principio de ejercicio	80.000
E	Nº de prestatarios vigentes a cierre de ejercicio	100.000
F	Volumen vigente de préstamo a principio de ejercicio(\$)	8.000.000
G	Volumen vigente de préstamo a final de ejercicio (\$)	10.000.000
H	Volumen de préstamos con al menos un pago en mora > 30 días (\$)	200.000
I	Volumen de préstamos con al menos un pago en mora > 30 días pero que han sido refinanciados (\$)	50.000
J	Total cartera en riesgo (\$) (H + I)	250.000
K	Impagados durante el ejercicio (\$)	160.000
L	Total pagos (principal + intereses) recibido durante el ejercicio (\$)	19.000.000
M	Total pagos (principal + intereses) debidos durante el ejercicio (\$)	20.000.000
N	Ingresos del ejercicio (excluyendo donaciones) (\$)	5.000.000
O	Costes del ejercicio (\$)	4.800.000
P	Resultado del ejercicio (excluyendo donaciones) (\$) (N - O)	200.000
Q	Costes operativos (administración y personal) (\$)	1.800.000
R	Costes salariales (\$)	1.200.000
S	Nº empleados	250
T	Activos totales a principio de ejercicio (\$)	19.000.000
U	Activos totales a cierre de ejercicio (\$)	21.000.000
V	Capital social a principio del ejercicio (\$)	2.000.000
W	Capital social a cierre del ejercicio (\$)	2.000.000
X	Reservas totales (\$)	1.500.000
Y	Provisión de pérdidas (\$)	1.000.000
Z	Pasivo exigible a principio de ejercicio (\$)	17.000.000
A'	Pasivo exigible a cierre de ejercicio (\$)	17.500.000
B'	Volumen de préstamos subsidiados vigente medio en el ejercicio (\$)	5.000.000
C'	Volumen de donación acumulada vigente media en el ejercicio (\$)	400.000
D'	Tasa de interés de préstamos subsidiados	10,0%
E'	Tasa de interés de mercado	12,0%
F'	Valor de mercado de donaciones en especie (\$)	100.000
G'	Ajuste por inflación (\$) (((U+T)/2 - (A'+Z)/2) x K3)	137.500
H'	Ajuste por costes financieros no incurridos (por donaciones o préstamos subsidiados) (\$) ((B'x(E'-D')) + C')	500.000

Fuente: elaboración propia

Anexo 2 a la sesión 4 – Tamaño de la industria del microcrédito. Datos del MIX.*Tamaño de la industria del microcrédito a 31 de diciembre de 2009.*

	Africa (Subsahariana)	Asia Oriental y Pacífico	Europa del Este y Asia Central	Latinoamérica y caribe	Oriente Próximo y Norte de Africa	Asia del Sur	Total
Alcance							
Nº de IMFs	275	194	292	384	60	190	1,395
Nº de Prestatarios (millones)	7.5	14.6	3.0	14.1	2.5	44.4	86.2
Nº de Ahorradores Voluntarios (millones)	18.0	25.7	5.2	14.4	0.1	32.4	95.8
Profundidad de Alcance							
Volumen medio de préstamo por cliente (\$)	626	684	4,008	1,341	746	912	1,588
Volumen medio de préstamo por cliente (% of PIB per Capita)	138	48	155	47	44	115	97
Balance							
Cartera bruta de préstamo (millones de \$)	3,335	8,185	10,065	16,739	1,178	4,697	44,199
Ahorro voluntario (millones de \$)	1,89	6,457	899	6,674	0	203	16,124
Activos (millones de \$)	5,512	12,03	13,366	21,1	1,557	7	60,565
Capital Social (millones de \$)	1,173	1,34	2,106	3,441	527	1,348	9,936
Eficiencia							
Gastos operativos (% medio de Cartera bruta de préstamo)	44	24	19	39	25	18	30
Coste por Prestatario (\$)	187	102	610	294	121	283	301
Coste por Prestatario (% PIB per Capita)	41	8	24	9	8	32	21
Rentabilidad %							
ROA - media -	-3.0	1.5	3.1	0.7	1.1	-1.4	0.4
ROA – mediana -	1.1	2.8	2.9	2.3	2.9	1.0	2.1
ROE - media -	-9.0	4.1	16.9	-0.5	-6.9	-4.5	1.4
ROE – mediana -	3.6	13.9	11.3	8.8	4.1	8.7	8.9
Calidad de la Cartera							
PAR 30 (% de Cartera bruta de préstamo media)	9.3	6.7	4.4	7.1	6.4	5.6	6.7
Ratio de impagados (% de Cartera bruta de préstamo media)	2.2	1.1	0.6	2.6	2.0	1.1	1.7
Tasas de crecimiento anuales (%)							
Nº of Prestatarios	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Media compuesta
Nº of Prestatarios	14.5	21.0	26.5	22.0	22.0	20.0	21.0
Cartera Bruta de Préstamo (\$)	32.8	37.8	32.4	38.1	45.4	20.1	34.2
Nº de Ahorradores	13.2	11.2	12.1	11.7	1.5	25.9	12.4
Ahorro voluntario (\$)	33.9	22.9	13.8	29.2	31.9	16.8	24.5

Fuente: Gonzalez, A. (2010) Microfinance at a Glance – 2008 Updated on December 31, 2009. MicroFinance Information eXchange

Anexo 3 a la sesión 4 – Microcrédito en el Norte

Como ya hemos visto anteriormente la exclusión bancaria en los países del Norte (los mal llamados países desarrollados) es muchísimo menor que en los países periféricos. Casi se puede decir que la exclusión bancaria es insignificante porque casi cualquier persona puede abrir una cuenta de ahorro. Es, de facto, uno de los mínimos básicos para la inclusión social de cualquier persona. Y en lo que respecta al acceso a capital los bancos convencionales sí dan créditos para que sean destinados no sólo al consumo sino a la formación de capital productivo, incluso en cantidades tan pequeñas en proporción con la renta per cápita de estos países que podríamos llegar a llamar microcréditos. Pero la imagen es bien distinta si examinamos quién tiene acceso a estos créditos, porque las entidades financieras habituales lo supeditan a una evaluación convencional de riesgo, dejando fuera a muchos potenciales prestatarios, a pesar de que existen políticas públicas de promoción del emprendizaje que incluyen acceso a capital financiero en condiciones favorables. Es en esos casos de denegación de crédito donde entran las microfinanzas, en forma de microcréditos destinados a excluidos.

¿Existe una demanda importante de microcréditos al margen del sistema financiero convencional? Podemos afirmar que sí existe demanda, pero en ningún caso comparable a la situación en el Sur. Aunque la coyuntura financiera de los últimos años ha introducido grandes barreras para el acceso a crédito incluso para personas y empresas completamente insertas en la sociedad podemos seguir manteniendo que las personas que no obtienen crédito convencional suelen ser en su mayoría personas en posición de grave exclusión económica, que no se encuentran en situación de generar ingresos para devolver un préstamo de un importe mediano y menos aún en la tesitura de iniciar o mejorar una iniciativa emprendedora. A esas personas un crédito al consumo puede representar una verdadera soga al cuello y un crédito empresarial carece de sentido en la mayoría de los casos. Por tanto, queda un universo reducido de posibles clientes de microcrédito, aunque el fenómeno de la inmigración está cambiando este panorama.

En resumen, la demanda de crédito no atendido que proviene de personas excluidas con capacidad de generar ingresos y, en consecuencia, de amortizar el préstamo es reducida pero existe y las iniciativas de microcrédito en el Norte atienden esta demanda.

Las características principales de este tipo de microcréditos en el Norte se pueden resumir de la siguiente manera:

- Su público objetivo (clientes, usuarios) son personas desfavorecidas con dificultades particulares para encontrar empleo y sin acceso al sistema financiero formal, principalmente por falta de garantías. El objetivo principal de muchos de estos programas en la reducción del desempleo en colectivos desfavorecidos y las personas inmigrantes se están convirtiendo en el colectivo que más requiere estos servicios.
- Los préstamos van destinados casi exclusivamente hacia el emprendizaje (nuevos negocios, microempresas) como fuente de autoempleo y de nuevos puestos de trabajo. Esto exige que el cliente deba tener ciertas habilidades económicas y sociales y, además, una iniciativa de negocio viable. Generalmente no se ofrece crédito al consumo aunque el fenómeno de la inmigración irregular ha hecho surgir algunos programas que cubren la demanda de crédito al consumo de estas personas, en particular para liquidar deudas para el viaje contraídas en sus países de origen -muchas veces con usureros informales-, porque la falta de “papeles” -situación legal regularizada- es una dificultad añadida para el acceso a servicios bancarios.

- Sus importes son más comparativamente más altos que en los países del Sur, aunque si lo analizamos en términos de PIB per cápita vemos que en ambos casos el importe medio de los microcréditos ronda el 50% del PIB per cápita.
- La distribución entre sexos de las personas beneficiarias de los programas de microcrédito es más paritaria que en el Sur, es decir, no están tan decantados hacia la financiación para mujeres.
- La metodología utilizada es casi exclusivamente de préstamo individual.
- Los préstamos se conceden habitualmente en condiciones muy favorables para los clientes (préstamos blandos). No son excepción los programas en que los intereses están subsidiados, que conceden un periodo de gracia para el inicio de los pagos, que no exigen garantías y que no cargan ningún tipo de comisiones.

La mayoría de los programas de microcrédito se diseñan como programas de intervención social y no como herramientas para el acceso a servicios financieros. Por tanto el enfoque en la sostenibilidad es prácticamente inexistente en los programas de microfinanzas del Norte que, en la práctica, en la mayoría de los casos no son siquiera sostenibles operativamente. Esta circunstancia tiene su justificación en el hecho de que va dirigido a estratos de población con muchas dificultades y pocas capacidades mientras que el Sur, donde la pobreza está tristemente masificada, existen muchas personas con habilidades socioeconómicas que viven en situación de pobreza y para las que el acceso a crédito puede ser un impulso importante para mejorar su condición, lo que permite que los programas de microfinanzas puedan tender a ser económicamente sostenibles. No obstante no deja de ser una paradoja que desde el Norte (los financiadores) se haga tanto énfasis en la sostenibilidad en los programas de microfinanzas en el Sur y sin embargo en el propio Norte no se enfoque de ese modo sino como, simplemente, una herramienta de intervención social hacia los desfavorecidos y necesitada de financiación a fondo perdido, argumentando que las microfinanzas, incluso fuertemente subsidiadas, son una herramienta más eficiente (en términos coste-beneficio) que la mayoría de los programas de apoyo a desempleados y que el propio subsidio de desempleo.

Teniendo en cuenta lo anterior no es de extrañar que la mayoría de los programas de microfinanzas en el Norte hayan surgido desde ONGs. En España, particularmente, además de los programas impulsados desde ONGs se ha producido la entrada del Instituto de Crédito Oficial (entidad de crédito del Gobierno), en colaboración con algunas entidades financieras convencionales, y la puesta en funcionamiento de programas desde las Cajas de Ahorro pero integrado (directa o indirectamente) en su Obra Social. En este último caso (Cajas de Ahorro) suelen aliarse con ONGs o entidades sociales que apoyan el proceso de selección y acompañamiento del microempresario.

RECURSOS Y BIBLIOGRAFÍA COMENTADA DE LAS SESIONES 3 y 4

1. CGAP microfinance Gateway (www.microfinancegateway.org)

Biblioteca virtual con innumerables recursos para la comunidad de las microfinanzas

2. Portal de Mix Market (www.mixmarket.org)

Portal con información detallada de más de 1.000 Instituciones Microfinancieras en todo el mundo.

3. Foro Nantik Lum microfinanzas (www.nantiklum.org)

Foro que desarrolla actividades de formación, investigación etc. en este ámbito. Entre otros documentos, pueden encontrarse en su web cuadernos monográficos sobre diferentes aspectos de microfinanzas.

4. CGAP. Focus Notes nº 8

Este documento es en sí una sinopsis de un trabajo de Marguerite S. Robinson, miembro del Instituto de Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard (HIID), titulado *Introducing Savings Mobilization in Micro-finance Programs: When and How?* y que representa un buen documento de acercamiento al microahorro.

5. Roth. J et al (2007) *"The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries"*. *Microbanking Bulletin*, nº 15, autumn 2007

Un documento breve que aborda tanto el volumen de los microseguros en todo el mundo como las técnicas que se emplean para proporcionar este servicio.

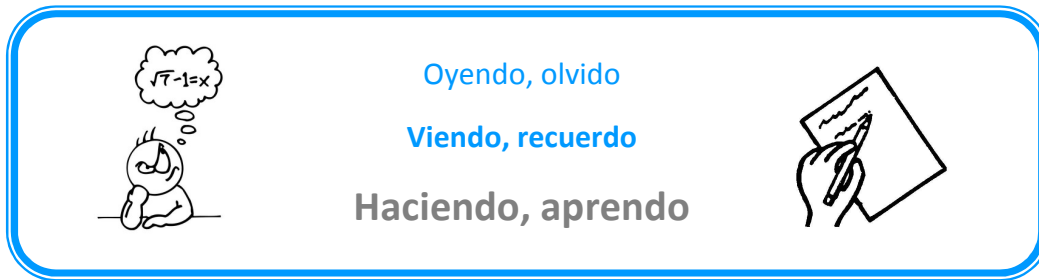
6. Curso CGAP de gestión financiera de IMF

El CGAP ofrece libremente en su web diferentes cursos para gestión de microfinanzas (<http://www.cgap.org/p/site/c/template.rc/1.11.16003/>) entre los que se encuentra un curso completo de gestión financiera de IMF.

7. SEEP network (www.seepnetwork.org)

Red para compartir conocimiento entre técnicos en microfinanzas con desarrollo muy avanzado en análisis financiero de IMF, entre otros temas.

EJERCICIO DE LA SESIÓN 4



CASO PRÁCTICO DE DISEÑO DE UN PROGRAMA DE MICROFINANZAS

El contexto de las comunidades a atender

Nuestra organización está estudiando poner en marcha un programa microfinanciero para atender a las comunidades de un área rural de 50.000 habitantes distribuidos en 150 núcleos de población en un área de 1.500 km². El núcleo urbano más cercano se sitúa a 70 km y tiene 300.000 habitantes.

En el área la principal actividad económica es el cultivo de maíz y banano. La propiedad de la tierra está relativamente distribuida. La mayoría de productores comercializa el producto en bruto a través de mayoristas en el núcleo urbano cercano, pero hay una pequeña cooperativa que agrupa a 250 productores para la distribución de semillas y comercialización del producto y que también produce harina de maíz.

La mayoría de los hogares tienen pequeños huertos o crían algunos animales aunque la economía del área es muy dependiente de las cosechas de maíz y banano. Los agricultores deben afrontar a priori los gastos de adquisición de semillas, abonos y herramienta y el pago de sus cosechas se produce tras la recogida. Una ONG local está intentando introducir la agricultura ecológica y la diversificación de cultivos con la esperanza de entrar en el mercado de productos orgánicos y de comercio justo, pero la iniciativa es aún muy tímida. Las personas que no trabajan en agricultura se dedican al comercio local (pequeños mercados) o a otros servicios.

En la comunidad se registran índices de pobreza muy altos, con el 30% de la población por debajo del umbral de 1 €/persona-día y el 70% por debajo de 2 €/persona-día. La infraestructura de educación está desarrollada aunque la asistencia de los niños y niñas a la escuela tiene algunas dificultades porque deben ayudar en el negocio familiar y por el coste de los uniformes. Los servicios de salud son bastante deficientes. En muchas de las aldeas hay acceso a la electricidad pero el coste para las familias es alto tanto en electricidad como en otras fuentes de energía. Una ONG local quiere introducir paneles solares en 10 de las aldeas.

El índice de analfabetismo sigue siendo muy alto y eso dificulta las relaciones de las personas con la municipalidad o con las empresas. La mujer tiene una posición de relativa autonomía y poder dentro del núcleo familiar pero su vida está muy condicionada por el cuidado de los hijos. Se produce un alto índice de abandono

familiar por parte de los varones y son muy comunes las familias con hijos de distintas parejas. Muchas de las viviendas necesitan mejoras en techumbre.

El área sufre con cierta frecuencia lluvias torrenciales que causan serios daños sobre viviendas y cosechas, que se suman a la incertidumbre propia de la actividad agrícola.

Los microcréditos son populares en las zonas urbanas del país donde generalmente se conceden créditos individuales. Hay algunas microfinancieras que ya tienen un número importante de clientes. Algunas microfinancieras pioneras también ofrecen productos de ahorro y una de ellas además oferta microseguros de hogar y vida. El gobierno está estudiando proponer un marco legal para las Instituciones Financieras No Bancarias pero hay incertidumbre sobre su aprobación. En el área que se quiere atender existen RoSCAs, pero no están muy extendidas porque se generan sobre todo entre colectivos homogéneos (vendedoras de un mercado, profesores de escuela, policías...). Se conoce que hace 10 años otra ONG puso en marcha un fondo rotatorio en 50 aldeas, que duró 3 años.

El contexto de la organización

Nuestra organización es una ONG local que colabora habitualmente con 5 ONGs de países del norte. La ONG ha trabajado hasta ahora en un área cercana a la que ahora se quiere atender haciendo proyectos de salud, infraestructuras y formación de líderes comunitarios. La mancomunidad de municipalidades de esta área quiere que nuestra organización se expanda a esta área y ha recibido fondos de una agencia de cooperación extranjera para fomentar los programas de microcrédito por lo que está dispuesta a financiar durante 3 años los proyectos de microfinanzas que nuestra organización pueda proponer.

Objetivo del ejercicio

Teniendo en cuenta el contexto de las comunidades y de la organización se trata de *imaginar cuál será la situación dentro de 5 años del programa de microfinanzas que nuestra organización va a poner en marcha.*

A modo de guía se pueden tener en cuenta los siguientes aspectos:

1. Objetivos del programa de microfinanzas
2. Relación con otros posibles programas de intervención
3. Productos ofertados (distintos productos de crédito, de ahorro y de seguros) + metodología de concesión de crédito + garantías
4. Enfoque hacia la mujer
5. Tipo de institución / programa
6. Organización y gobierno de la institución
7. Tamaño
8. Financiación y objetivos de sostenibilidad

9. Necesidades de capacitación
10. Sistemas de gestión

El ejercicio se puede realizar individualmente o en grupos de 3 personas como máximo y se entregará por escrito al profesor con una longitud máxima de 4 páginas.

Antes del comienzo de la cuarta sesión el profesor expondrá durante 30 minutos las diferentes soluciones propuestas y realizará comentarios sobre los mismos. A continuación abrirá un espacio de debate y contraste con los alumnos durante otros 30 minutos.

SESIÓN 5. IMPACTO SOCIAL

¿Por qué es hoy más importante que nunca la evaluación de impacto social de las microfinanzas?

El potencial impacto positivo que generan las microfinanzas es una hipótesis plausible, que se asienta por la teoría de desarrollo económico y financiero y que en las últimas décadas ha recogido innumerables ejemplos de evidencia anecdótica y muchos estudios de impacto que recogen efectos positivos pero que en ningún caso verifican fehacientemente la bondad de las microfinanzas y la relación causa-efecto entre extensión de las microfinanzas y desarrollo humano.

Además durante los años 2009 y 2010 una serie de circunstancias han puesto a las microfinanzas en el punto de mira:

- Se han producido en algunos lugares¹⁸ situaciones de sobreendeudamiento de los clientes de microcrédito que han derivado en protestas masivas e, incluso, suicidios por no poder atender al pago de los préstamos.
- Sucesivas denuncias han puesto de relieve la falta de transparencia en la fijación de tipos de interés reales de las microfinancieras, que reducen la tasa nominal para incrementar las comisiones o adelantar los pagos, lo que consigue ocultar elevadas tasas de interés neto.
- La entrada de capital inversor meramente comercial (sin motivaciones sociales) atraído por la elevada rentabilidad de algunas microfinancieras hace que el ánimo de lucro se inmiscuya en un instrumento originalmente pensado para el desarrollo y desvíe a las microfinancieras de su objeto social original para orientarlas hacia el crecimiento y la obtención del máximo beneficio a costa de personas en dificultad.
- Los medios de comunicación han vertido mensajes provocadores y dañinos para las microfinanzas a raíz de algunos estudios recientes sobre el impacto de las microfinanzas en el desarrollo que reflejan efectos limitados sobre los ingresos y las condiciones de vida de las comunidades en las que se ponen en marcha programas de microfinanzas.

Esta situación es reflejo de que las microfinanzas son una herramienta que aún no ha llegado a su estado de madurez y que, sin embargo, ha despertado en ciertos ámbitos unas expectativas no suficientemente fundadas en la evidencia empírica. Podemos decir que las microfinanzas están en el punto de mira por causa de las enormes expectativas que se depositaron en este instrumento de desarrollo y porque aún hay mucho que aprender para conseguir microfinanzas sin efectos secundarios indeseados.

En la segunda mitad de los años noventa las microfinanzas recibieron un desorbitado interés por parte de organismos públicos de cooperación al desarrollo, del Banco Mundial y de la ONU, que culminaron con la declaración del Año Internacional de Microcrédito en 2005 y el Premio Nobel de la Paz para Mohamad Yunus en 2006. Los fervientes admiradores del microcrédito llegaron a enviar, de forma más o menos

¹⁸ Al menos en Bolivia, Bosnia, Camboya, India, Nicaragua y Perú.

explícita, mensajes que convertían a los microcréditos en la panacea del desarrollo, que se pueden sintetizar¹⁹ en:

- los microcréditos son el mejor instrumento para combatir la pobreza y son una herramienta que ha revolucionado la ayuda al desarrollo
- los microcréditos sacan de la extrema pobreza a sus beneficiarios
- los microcréditos son muy positivos porque sus solicitantes son fundamentalmente mujeres y porque su morosidad es bajísima
- los microcréditos convierten a los pobres en responsables de su propio desarrollo
- los microcréditos elevan automáticamente la dignidad de quienes los solicitan
- el acceso al microcrédito debe ser una de las prioridades para alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio

Ante esto se han elevado voces ciertamente críticas ante el microcrédito. Particularmente beligerantes son las que se alzan desde la izquierda revolucionaria-bolivariana en América Latina. A ojos de este sector:

- El microcrédito no consigue sacar de forma generalizada a personas de su situación de economía de supervivencia. Mientras tanto se va perpetuando la economía informal²⁰ que sólo permite actividades de mera subsistencia, que desprotege a las personas y que priva de ingresos fiscales al Estado para la provisión de servicios básicos dignos (sanidad, educación, prestaciones sociales...) y la práctica de la justicia redistributiva.
- Buena parte de la inversión en microcrédito se destina finalmente a gasto y no a inversión productiva, evitando su efecto de incremento de los ingresos familiares.
- El sistema financiero que se crea no es anti-cíclico y no consigue mejorar la productividad regional.
- Se deja en manos del sector privado un espacio (financiero) que podría haber sido ocupado por lo público.
- El sistema microfinanciero mete a sus clientes en una espiral de crédito-consumo que replica los modelos occidentales a pequeña escala pero con las mismas consecuencias de alienación personal al consumo y al trabajo (autoexplotación).

Tanto unas como otras afirmaciones son defendibles y rebatibles en cierta medida y son objeto de extenso debate. No es objeto de este curso entrar en ellos, pero sí que reflejan la apremiante necesidad de avanzar en el estudio de impacto social y recoger evidencia empírica de en qué medida y cómo las microfinanzas favorecen el desarrollo humano. Las microfinanzas son un mundo complejo, como ya hemos podido ver, donde no existen las verdades absolutas y es capital ser muy vigilantes para evitar las derivas, porque estas suelen ir siempre contra los intereses de los más débiles.

¹⁹ Adaptado a partir de Gómez Gil, C (2006). El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo. Cuadernos Bakeaz nº 76, agosto de 2006.

²⁰ Y además mete dentro del sistema formal (ingresos fiscales) una parte de los beneficios de las actividades de los pobres –la que se utiliza para devolver el préstamo-, sin contrapartida para ellos porque su actividad sigue estando en el sistema informal.

¿Qué nos interesa: conocer el impacto o la mejora del programa de microfinanzas?

En puridad un análisis de impacto social tiene por objeto analizar qué efectos tienen los programas de microcrédito sobre el bienestar. Pretende determinar si existen mejoras en las condiciones de vida de las personas y si éstas están causadas directamente por la presencia de los programas de microfinanzas. Se trata de utilizar el método científico para arrojar luz sobre los resultados de la aplicación de esta herramienta de desarrollo en comparación con qué pasaría si no se interviene.

Pero, ¿es esto lo que se necesita en todos los casos? Detrás de la evaluación de impacto se sitúa una motivación científica y política, pero en la mayoría de las ocasiones se requieren datos para cosas más prosaicas: gestión adecuada de la institución, mejora operativa del programa, rendición de cuentas antes donantes y ante la sociedad... En estos casos lo que se requiere es una adecuada monitorización (seguimiento) del programa de microcrédito y de sus clientes-beneficiarios. A las IMFs les interesa mucho la obtención de datos para la mejora y la rendición de cuentas. Es más útil para ellas. El análisis de impacto entra en el terreno de la ciencia y la política y les aporta menos claves operativas.

En la práctica no es tan sencillo hacer una distinción nítida entre evaluación de impacto y monitorización de los programas de microcréditos. La realidad es un mucho más cercana a un *continuum*; desde la posición extrema de “monitorización” de la institución hasta el análisis de impacto científico se pueden dar muchos casos intermedios (evaluaciones rápidas con informantes clave, case-studies...) que aportan datos para la mejora y paralelamente evidencias de impacto, aunque no sean concluyentes.

¿Qué claves hay que tener en cuenta para la monitorización de programas de microfinanzas?

Ya hemos hablado en este curso sobre los dos enfoques o escuelas de las microfinanzas: la escuela del *sistema financiero inclusivo* y la de *lucha contra la pobreza*. La orientación hacia una u otra línea de pensamiento tiene también repercusión sobre el objetivo y el diseño tanto de las evaluaciones de impacto como de las herramientas de monitorización de programas de microfinanzas. Más adelante veremos cómo influye en el análisis de impacto; veamos ahora su efecto en la monitorización.

Desde el enfoque de *sistema financiero inclusivo* lo importante es la generación y consolidación del propio sistema financiero en la convicción de que el desarrollo de un sistema financiero equilibrado (sin sobredimensionado ni excluyente) ayuda al desarrollo de las regiones. Por tanto la monitorización se centrará el alcance del programa de microfinanzas y la solidez de la institución:

- Alcance: trata de determinar el tamaño de la institución y su penetración, entendida como los segmentos de población a los que sirve. Para ello utiliza indicadores como los recogidos a continuación:
 - Nº de clientes²¹ (de préstamo, de ahorro)
 - % de clientes que son mujeres
 - % de clientes clasificados por rangos de ingresos o por debajo de un determinado umbral de pobreza. Este indicador es complejo de evaluar y en su lugar se utiliza como indicador indirecto el importe de préstamo o de ahorro medio por cliente (total y en % del PIB per capita) asumiendo que importes menores equivalen a clientes más pobres.
 - Morosidad, como indicador indirecto del efecto sobre clientes, en la hipótesis de que bajas morosidades indican que no hay efectos perniciosos indeseados sobre los clientes.

- Solidez de la institución: análisis financiero tal y como se ha expuesto en la sesión 4 de este curso complementado por la evaluación de estructuras de gobierno y gestión para detectar debilidades que pongan en riesgo la perdurabilidad del programa de microfinanzas.

Como se observa, la monitorización bajo este enfoque requiere técnicas muy sencillas y susceptibles de estandarización. Esto ha permitido el surgimiento de bench-marks (The MIX) y ratings de evaluación de IMFs que recogen sistemáticamente estos indicadores.

Desde el enfoque de ***lucha contra la pobreza*** el énfasis se deposita en los efectos sobre los beneficiarios-clientes de microfinanzas. Por ello su finalidad es conocer las circunstancias de los clientes y su evolución en el tiempo.

Se procura evaluar la situación de los beneficiarios a varios niveles: individual, familiar, negocio e, incluso, percepción sobre la comunidad. La evaluación se dirige no sólo hacia los aspectos económicos (ingresos, gastos, inversión...) sino también hacia otras condiciones de bienestar (educación, salud, alimentación y seguridad alimentaria, presencia de bienes en el hogar, trabajo infantil...) y de construcción de capital social (empoderamiento de la mujer, participación en la comunidad...). Las preguntas que se realizan pueden no hacer referencia sólo a aspectos materiales sino también a condicionantes psicológicos (grado de estrés, sensación de seguridad y bienestar, visión del futuro...). Este tipo de evaluaciones y cuestionarios lo veremos con más detalle cuando hablemos de la tecnología de evaluación de impacto, donde también se utilizan.

La monitorización desde este enfoque requiere conocer periódicamente las condiciones de los beneficiarios; al menos en el momento de acceso a los servicios microfinancieros (por ejemplo, simultáneamente a la evaluación de crédito) y en el

²¹ Se puede sustituir la referencia a clientes por la referencia a hogares en los que algún miembro es cliente o bien por personas a las que se alcanza, incluyendo los miembros de la familia del cliente directo.

momento de su salida (entrevista de salida del programa), para tener una visión de la evolución de la vida de los clientes. Un buen ejemplo de este enfoque son las técnicas del Progress out of Poverty Index (PPI) que veremos algo más adelante.

Como se puede observar las técnicas derivadas de ambas escuelas son compatibles y complementarias. Ambas informaciones permiten conocer qué oportunidades de mejora tiene el programa de microfinanzas y recabar datos para la rendición de cuentas. Lo habitual es que casi todas las microfinancieras lleven registro de los indicadores de alcance y solidez y algunas, las más avanzadas, se esfuerzan por monitorizar las condiciones de vida de los clientes mediante el uso del PPI o alguna técnica análoga.

Además de determinar el enfoque desde el que se realiza la monitorización es recomendable que se realicen también **otras actividades** quizá menos estructuradas pero que permite también recoger evidencia del efecto en los clientes y que, sin duda proporcionan información muy valiosa para una adecuada gestión del programa. Nos referimos a la elaboración de estudios de caso (case-studies), la recogida de la opinión de los clientes mediante encuestas de satisfacción o grupos focales...

No podemos olvidar que existen otros aspectos de la gestión de la organización que no están directamente ligados al impacto en clientes y que también es recomendable monitorizar. De hecho las metodologías de evaluación de microfinancieras cada vez incorporan con más fuerzas esta tipo de cuestiones. Nos referimos a lo vinculado a la **Responsabilidad Social de la entidad**, que engloba evaluaciones sobre las condiciones de los trabajadores, la relación con los clientes, la salvaguarda de la ética en la entidad (lucha contra la corrupción, prácticas respetuosas de recolección de préstamo, transparencia, política para evitar sobreendeudamiento...), el respeto por el medioambiente, la participación en redes...

¿Qué claves hay que tener en cuenta para enfocar nuestro estudio de impacto?

Dejemos la monitorización y centrémonos en el análisis de impacto de los programas de microcrédito. Antes de iniciar cualquier estudio de impacto se deben tener claras dos claves: el ámbito geográfico y el enfoque-escuela que los guía.

En relación al ámbito geográfico se pueden contemplar tres posibilidades de alcance del estudio:

- a. Análisis micro: trata de comprobar el efecto del programa de microfinanzas en sus clientes, en comparación con su evolución en caso de no haber accedido al programa de microfinanzas.
- b. Análisis meso: se centra en la comunidad local y pretende conocer cual es el impacto del programa de microfinanzas en el conjunto de la comunidad, nuevamente en comparación con dicho efecto si el programa no se hubiese introducido.

- c. Análisis macro: su alcance es regional o nacional. Su intención es determinar las consecuencias derivadas del trabajo de toda la industria de microfinanzas en el país o región. Es, en consecuencia, un análisis con utilidad política y de planificación regional.

El análisis macro excede las pretensiones de este curso y por tanto apenas hablaremos de él salvo alguna pincelada relevante.

Junto al ámbito geográfico debemos definir, también aquí, qué enfoque inspira el diseño del estudio de impacto: un enfoque hacia un sistema financiero inclusivo o hacia la lucha contra la pobreza.

- a. Enfoque de sistema financiero inclusivo

Como ya comentábamos al hablar de la monitorización de programas de microfinanzas esta escuela propondrá un estudio centrado en el alcance y penetración de la oferta de servicios financieros, conjuntamente al análisis de la sostenibilidad, solidez y capacidad de crecimiento del programa de microfinanzas, porque parte del convencimiento de que el desarrollo del sistema financiero es beneficioso para el desarrollo. No busca verificar el impacto sobre las personas.

Nos encontramos, por tanto, en una situación equivalente a la de la monitorización de programas de microfinanzas desde este mismo enfoque. A nivel micro la propuesta de evaluación de impacto será en consecuencia la misma que para la evaluación de los programas de microfinanzas, que ya hemos analizado anteriormente.

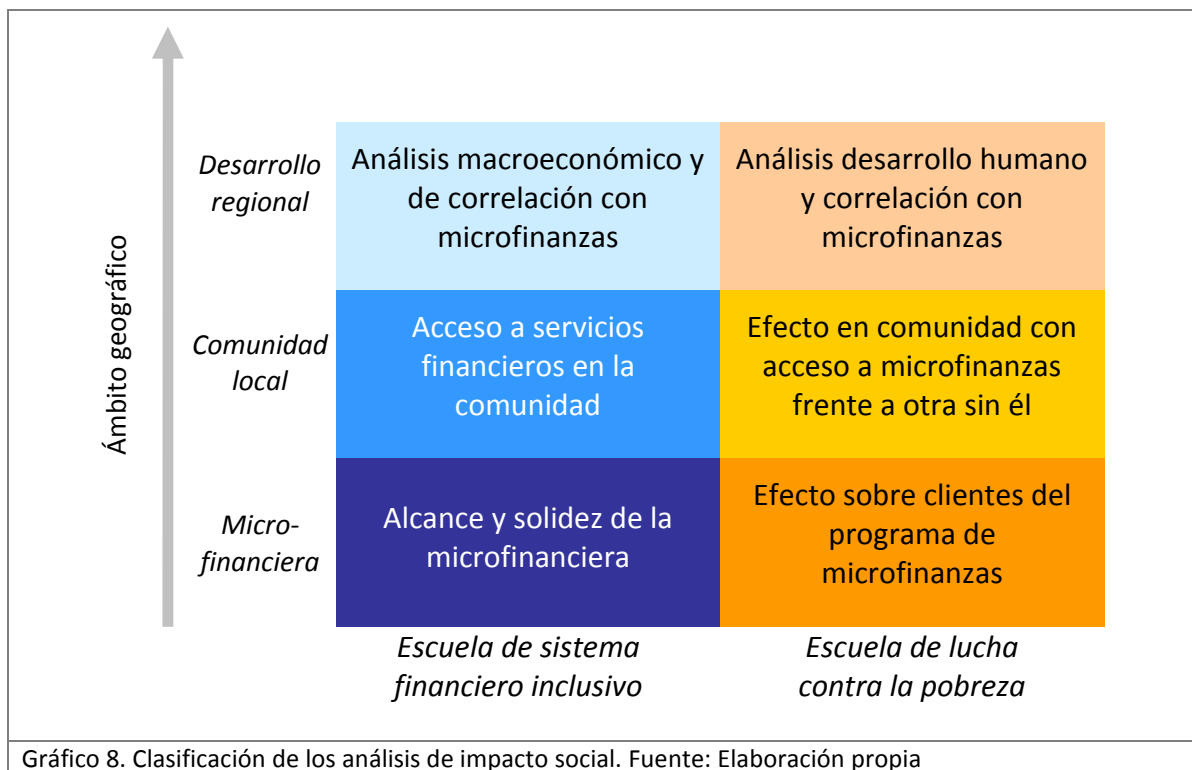
A nivel meso este mismo análisis será válido pero desde un puesto de vista comparativo en términos del conjunto de población en el área servida. Por ejemplo, se medirá el número de clientes respecto al total de la población en el área o la fracción de clientes que se encuentran entre los más pobres en comparación con ese mismo porcentaje en el conjunto de la comunidad.

- b. Enfoque de lucha contra la pobreza

A estas alturas no hace falta incidir mucho en que el estudio de impacto desde esta escuela pondrá el énfasis en los efectos en los beneficiarios. Este enfoque no parte de construcciones teóricas muy elaboradas y pone en duda a priori cualquier hipótesis sobre el efecto esperado. No da nada por supuesto. Quiere verificar en terreno lo que está sucediendo y luego ver si es plausible una extrapolación de resultados a otros contextos geográficos y sociales. Por consiguiente son estudios mucho más basados en el método científico y requieren siempre la comparación con el contrafactual, con el grupo de control que teniendo las mismas características que el grupo en estudio no ha recibido acceso al programa de microfinanzas.

Como ya hemos mencionado al hablar de monitorización de programas desde el enfoque de lucha contra la pobreza la evaluación tendrá en cuenta aspectos materiales pero también psicológicos; y dentro de los aspectos materiales no se limitará a lo

económico sino también hacia otras necesidades humanas (salud, seguridad...) y hacia la construcción de capital comunitario.



Tanto los estudios micro como meso desde la escuela de lucha contra la pobreza son mucho más difíciles y costosos que los que se realizan desde la escuela del sistema financiero inclusivo. Además sus resultados suelen ser menos espectaculares y tienen grandes dificultades para demostrar que el efecto de las microfinanzas es el desencadenante de la mejora. Por ello, una vez más, la tendencia general es a utilizar indicadores de alcance, penetración y sostenibilidad financiera de la institución y sólo desde la comunidad científica y aquellas microfinancieras más comprometidas se pueden abordar estudios de impacto como los que propone la escuela de lucha contra la pobreza.

Como último apunte no debemos dejar de mencionar que demostrar que un programa de microfinanzas tiene efectos positivos en el desarrollo no quiere decir que el 100% de sus clientes vea su situación mejorada. No todas las personas están capacitadas para que su negocio tenga éxito ni siempre concurren circunstancias que no impiden el desarrollo de su proyecto personal. La situación de las personas más desfavorecidas puede requerir acciones de formación o de otro tipo diferentes al crédito para poder tener una iniciativa económica que les permita, al menos, subsistir. Y además, como en cualquier lugar, no todos los negocios triunfan, y en situaciones de extrema vulnerabilidad un préstamo puede ser una carga demasiado pesada, sobre todo si surge algún suceso adverso (enfermedad, saturación del mercado, accidente...) que añade dificultades a la vida de la familia.

¿Cómo se hace el análisis de impacto?

Hemos visto que el análisis de impacto es un campo amplio. Puede realizarse a escala macro, meso o micro y será distinto desde las dos escuelas de microfinanzas. En este apartado nos centraremos en el análisis de impacto social más desarrollado y que es el que se realiza a nivel de microfinanciera (micro) o comunidad (meso) y enfocado en el efecto directo sobre las personas (escuela de lucha contra la pobreza).

Casi toda la tecnología se ha desarrollado para el estudio de programas de microcrédito. Aún hay mucho camino pendiente en el análisis de impacto de microahorro y microseguro y, por ese motivo, aunque intentaremos hacer referencias a las microfinanzas en su conjunto en la práctica algunos de los conceptos estarán directamente ligados al microcrédito.

El estudio de impacto es una mezcla de técnica y artesanía. No es posible recoger en este breve curso todas las posibilidades y métodos para hacer un buen estudio. En todo caso un ejercicio de análisis de impacto debe recorrer las siguientes etapas:

Proceso de un estudio de impacto de programas de microfinanzas

- Establecer el ámbito (micro-meso)
- Establecer las hipótesis a verificar
- Diseño del estudio
 - Elegir tipo de estudio y periodos de referencia (T_0 , T_1)
 - Definir población de referencia y población de control
 - Definir muestra de grupo de referencia y grupo de control
 - Elaboración del cuestionario
 - Definir observaciones adicionales (cualitativas)
- Trabajo de campo
 - Formación del personal
 - Recogida de datos
 - Control de calidad
 - Mecanizado de datos
- Análisis estadístico
- Elaboración de informe de conclusiones

Veamos en detalle algunos de estos pasos, principalmente en la fase de diseño porque un diseño apropiado es clave para un resultado valioso y para conseguir que el estudio sea interesante tanto para los expertos, académicos, organismos donantes y entidades políticas como para los gestores de programas de microfinanzas. Para ello un buen diseño debe complementarse con una divulgación didáctica y agradable.

Establecer el ámbito

Existe una diferencia sustancial en el objeto del estudio a nivel micro (nivel de programa de microfinanzas) y nivel meso (nivel de comunidad) y que no siempre se explicita suficientemente. A nivel micro la intención es determinar el efecto sobre los

clientes derivado de su participación en el programa. Pero no podemos obviar que no todas las personas son solicitantes de crédito (u otro servicio microfinanciero) y que no todos los solicitantes pueden acceder al mismo. Los clientes de microfinancieras suelen reunir espíritu emprendedor y capacidades personales para que su pequeño negocio tenga éxito y esto no se puede decir de conjunto de los miembros de la comunidad. Los clientes de microcrédito pueden ser más numerosos entre los más dotados de habilidades, lo que en muchas ocasiones se refleja en su situación económica, haciendo que los clientes pertenezcan más frecuentemente a estratos de pobreza no severa. En consecuencia, el estudio a nivel micro se centrará en los beneficios sobre estos clientes, no sobre el conjunto de la comunidad y procurará disponer de evidencia suficiente para demostrar que los clientes no mejoran sólo porque son “los más listos de la clase” o los que tienen más espíritu empresarial sino que el servicio microfinanciero ayuda de verdad. Siguiendo este razonamiento el grupo de control deberá estar formado por personas que reúnen las condiciones para ser clientes pero que no lo son o aún no han experimentado el efecto de las microfinanzas, siendo lo más común seleccionar el grupo de control entre los clientes recién ingresados en el programa.

Por el contrario el estudio a nivel meso tiene como foco el impacto sobre el conjunto de la comunidad, en la que habrá personas clientes y no clientes. En consecuencia el estudio se realizará de forma comparativa entre una comunidad en la que se inicia un programa de microfinanzas y otra análoga en la que no se implante dicho programa. Este estudio a nivel de comunidad tiene mayor interés científico y capacidad demostrativa aunque, por razones obvias, es mucho más costoso y difícil de ejecutar.

Establecer las hipótesis a verificar

La medición del impacto siempre debe buscar corroborar una o varias hipótesis de partida, por ejemplo:

“El programa de microcrédito ha tenido efecto beneficioso sobre los ingresos de los prestatarios”
“El programa de microcréditos ha reducido la morbilidad y aumentado la escolarización en la comunidad”
“El programa de microahorro ha reducido la vulnerabilidad de los prestatarios ante sequías e inundaciones”

Lo habitual es partir de una hipótesis genérica vinculada al desarrollo humano (ej. el programa consigue mejoras en el bienestar de la comunidad) que se concretan en efectos potenciales directos en la economía de la familia (incremento de ingresos, reducción de fluctuación de ingresos, capacidad de inversión en el negocio, capacidad de hacer frente a los gastos de la familia...), indirectos en otros vectores del desarrollo (capacidad de escolarizar a los hijos, gasto en salud, mejoras en la vivienda, autoestima, vulnerabilidad ante imprevistos, estabilidad psicológica, posibilidad de participación en la comunidad...) e incluso sobre la percepción del futuro y de la comunidad. Sobre qué vectores se centrará el análisis vendrá condicionado por el tipo de programa de microfinanzas: los estudios de programas de microcrédito tienden a evaluar la mejora de ingresos y crecimiento del negocio mientras que si se incorporan

servicios de microahorro o microseguros la reducción de la vulnerabilidad suele estar más presente entre las hipótesis de partida.

Elegir el tipo de estudio

Ya hemos comentado que los estudios de impacto pretenden corroborar relaciones causa-efecto o al menos correlaciones entre la exposición a microfinanzas y los cambios registrados en el grupo analizado. Para ello se pueden diferenciar dos tipos de estudios:

a. De intervención

Son estudios en los que el autor del estudio determina qué fracción de la muestra de individuos está expuesta a microfinanzas (grupo de referencia) y cual no (grupo de control). Para evitar sesgos en el estudio la elección de qué individuos reciben la exposición debería hacerse de forma aleatoria (estudios experimentales) pero en la práctica se afrontan problemas operativos y razones de índole ética²² que lo hacen inviable. Por ello se realizan estudios cuasi-experimentales en los que los grupos de referencia y de control son grupos distintos elegidos conscientemente pero con características asimilables.

b. Observacionales

En estas evaluaciones se observa qué está pasando sobre un programa ya implantado. No hay capacidad previa de construcción de los grupos de referencia y de control y, por tanto, puede introducir mayores sesgos. No obstante son una buena opción.

Como se observa los estudios más concluyentes (con menor sesgo) son aquellos más complejos y costosos. Por eso son los más escasos. Pero no hay que desdeñar los estudios observacionales porque la agregación de resultados de muchos estudios sí puede generar interpretaciones válidas.

Al igual que en la monitorización de programas de microfinanzas el estudio se puede complementar con diversas técnicas de análisis cualitativo para conocer en más detalle los fenómenos no perceptibles en una encuesta pero que son causantes de los resultados generales. Entre este tipo de técnicas están las entrevistas en profundidad a clientes o informadores clave, los grupos focales conformados por varios clientes que dialogan sobre el programa de microfinanzas, las observaciones directas en terreno, la recopilación de estudios de caso (case-studies)...

Selección de la población y la muestra

Antes de cualquier otra consideración es importante señalar que la población hace referencia al conjunto de individuos en estudio y a los que pueden servir como

²² ¿Cómo denegar acceso a microfinanzas por el hecho de tratarse de un estudio? Requeriría de consentimiento informado de forma similar a las pruebas de efectos secundarios de medicamentos en los que a una parte de los individuos se le suministra un placebo, aunque estos conocen y consienten que se elegirá aleatoriamente quién recibe el medicamento y quién el placebo.

contraste a la evolución de los individuos en estudio. De la población se extrae una muestra que contenga un número suficiente de personas que permita extraer conclusiones con relevancia estadística²³ pero que, por consideraciones económicas, sea lo más reducida posible. Las muestras de las poblaciones en estudio y de contraste constituyen el grupo de referencia y el grupo de control, respectivamente.

En todo caso en la elección de la población objeto del estudio y la de contraste se debe tener en cuenta la posibilidad de extrapolación de los resultados a otras zonas geográficas. Se busca un mayor efecto demostrativo al ser extensibles los resultados a un mayor número de situaciones similares.

Ya hemos señalado que los estudios a nivel micro (a nivel de microfinancieras) pretenden probar el efecto en beneficiarios en comparación a potenciales beneficiarios. La “población de beneficiarios” es sociológicamente distinta a la “población del conjunto de la comunidad”. Para el contraste se deberá seleccionar un grupo de control compuesto habitualmente por clientes recién entrados al programa o a punto de incorporarse a él porque, en ambos casos, es un colectivo que tiene las mismas características que los clientes duraderos²⁴ (población de referencia) pero que aún no ha experimentado el efecto de recibir el servicio financiero. En todo caso el grupo de control siempre debe seleccionarse cuidadosamente para evitar sesgos.

Si por el contrario se determina que el estudio tenga una escala meso (a nivel de comunidad) la comparación debe realizarse entre dos comunidades análogas, en una de las cuales arranca un programa de microfinanzas. Tanto el grupo de referencia como el de control deben ser muestras sociológicamente representativas de ambas comunidades, incluyendo clientes reales y potenciales del programa así como miembros del resto de la población. En consecuencia en los estudios de impacto a escala meso sólo será posible utilizar la metodología de intervención porque si el programa de microfinanzas ya está operativo desde hace largo tiempo no se visualizarán nítidamente los efectos en el tiempo de estudio.

Sea cual sea la situación se pueden producir sesgos entre los que podemos citar los siguientes como los más relevantes:

- Sesgo de selección (de confusión) que refleja una falta de aleatoriedad o pseudo-aleatoriedad suficiente en la elección de la muestra, restando validez científica a los resultados.

²³ No confundir relevancia estadística con prueba de causa-efecto. La relevancia estadística únicamente representa que el resultado obtenido es suficientemente representativo del comportamiento de la población.

²⁴ Pueden producirse sesgos si la maduración del propio programa de microfinanzas introduce modificaciones en la forma de seleccionar clientes respecto al momento de entrada del grupo de referencia. Se puede haber optado por clientes de más o menos riesgo, en sectores económicos distintos o en un estrato de pobreza distinto. Otro posible sesgo se puede producir en un programa recién instaurado porque en el inicio suelen acceder las personas con posibilidades más nítidas de beneficiarse de los productos de microfinanzas pero con el trascurso de los años se puede extender el programa a clientela en los que no sea tan evidente la pertinencia del apoyo mediante microfinanzas.

- Sesgo de contaminación tanto del grupo de referencia como del grupo de control porque en ellos haya individuos que ya haya accedido a servicios microfinancieros similares con anterioridad, generalmente de otra entidad.
- Sesgo de abandono, derivado de que hay individuos del grupo de referencia que abandonan el programa antes de finalizar el periodo de referencia para evaluar el impacto. La reducción de la muestra precisamente en los individuos que dejan el programa puede llevar a conclusiones erróneas porque en estas personas que no finalizan el recorrido se pueden concentrar los casos de fracaso en el negocio familiar, cualquiera que sea la causa de este fracaso²⁵. Para evitar que los resultados se distorsionen por no tener en cuenta la evolución negativa de las familias que abandonan el programa es necesario mantener el seguimiento de estos hogares y seguir incorporando sus datos en el grupo de referencia.

Elegir el periodo de referencia

Además del tipo de estudio se debe elegir a priori el periodo en que se estima que el programa de microcrédito conduzca a efectos relevantes en la vida de las personas. Es común la referencia a periodos de 2 años o más, pero en la práctica es difícil tener la paciencia y recursos suficientes para esperar durante ese tiempo hasta obtener resultados y se reduce el periodo de referencia o bien se recurre a preguntas retrospectivas. Veamos qué opciones existen, para lo cual denominaremos T_0 al momento en que se recibe la exposición (acceso a microfinanzas) y T_1 momento en que el impacto ha generado efectos, de forma que $T_1 - T_0 =$ periodo de referencia:

- Pasar cuestionario a clientes en T_0 y T_1 y al grupo de control en T_1 ²⁶. Es la opción más evidente y fiable, pero también más costosa.
- Pasar cuestionario a clientes y a grupo de control en T_1 con preguntas retrospectivas al grupo de clientes con referencia a su situación en T_0 . Permite un ahorro importante de coste y plazo pero puede introducir el denominado “sesgo amnésico” por un deficiente recuerdo de la situación familiar en años anteriores.

Elaboración del cuestionario

El cuestionario es la concreción de los elementos que se quieren estudiar y en consecuencia debe estar íntimamente vinculado a las hipótesis de partida.

En aras de la brevedad enunciaremos a continuación las características más significativas de un buen cuestionario:

- Incluirá preguntas a varios niveles: individual, familiar, negocio e, incluso, percepción sobre la comunidad.
- Incluirá preguntas en cuatro ámbitos

²⁵ Muy frecuentemente la causa es una emergencia sobrevenida

²⁶ En T_0 los resultados para el grupo de referencia y el de control deben ser análogos. Por tanto es suficiente con pasar el cuestionario al grupo de referencia.

- i. la economía familiar y del negocio: ingresos, gastos, nuevas habilidades adquiridas para la administración de la economía doméstica, crecimiento y solidez del negocio, creación de puestos de trabajo...
 - ii. otras necesidades humanas: gasto en educación de los hijos, gasto y acceso a servicios sanitario, alimentación suficiente y equilibrada y seguridad alimentaria, trabajo infantil, posibilidades de ocio y de atender necesidades sociales –bodas, funerales...-, presencia de bienes en el hogar...
 - iii. construcción de capital social: participación en la comunidad, empoderamiento de la mujer, percepción sobre la mejora de infraestructuras y clima social en la comunidad...
 - iv. salud psicológica y expectativas de futuro; situación de estrés por el crecimiento del negocio, percepción sobre calidad de vida, sensación de seguridad, visión del futuro...
- Las preguntas serán sencillas, directas, sin dobles interpretaciones, unívocas (un solo concepto en cada pregunta) y no tendenciosas.
 - Se procurará evitar el sesgo de la motivación del diseñador, entrevistador y entrevistado, que están inclinados a que el estudio salga “bien” (confirme la hipótesis enunciada).
 - El cuestionario estará plenamente adaptado al contexto sociocultural del entrevistado.
 - Un posible avance es la participación de los propios beneficiarios en el diseño del estudio y, en particular, del cuestionario (estudios de impacto participativo).

¿Qué estándares hay?

En la profusa literatura sobre microfinanzas y en las numerosísimas organizaciones y redes vinculadas a los servicios financieros para los más pobres se pueden encontrar muchas referencias a metodologías estándar para evaluar el impacto social. Es preciso determinar qué alcance tienen realmente estas propuestas porque ya hemos visto que un verdadero análisis de impacto es ciertamente complejo.

Abstrayéndonos de las iniciativas de bench-marking y las metodologías de rating de las que ya hemos hablado²⁷ en la práctica las herramientas estándar que se encuentran son de dos tipos:

- Metodologías de evaluación social de la institución
Pretenden un análisis de la entidad que proporciona el servicio microfinanciero desde una perspectiva social que incluye el servicio a los clientes y el potencial impacto así como otras dimensiones de responsabilidad social de la institución. No se trata de estudios científicos sino de una recapitulación de las prácticas de gestión de la entidad y de los datos que la misma posee sobre su clientela para

²⁷ Recordemos que se centran en el análisis financiero y de solidez de la institución y sólo recientemente están incorporando tímidamente aspectos sociales, tanto de impacto en beneficiarios como de responsabilidad social de la institución sobre todos sus grupos de interés (trabajadores, financiadores, clientes...)

hacer una evaluación general del desempeño social de la institución. Un ejemplo de estas herramientas puede ser el método SPI de CERISE.

- Herramientas para la monitorización de clientes.
Como veíamos al tratar la monitorización de los programas de microfinanzas desde el enfoque de lucha contra la pobreza era necesario evaluar periódicamente las circunstancias de los clientes para conocer si tenían o no una evolución positiva. Estas herramientas permiten simplificar y sistematizar la toma de datos y su interpretación. Ejemplos de estas herramientas es el sistema PPI y la iniciativa de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito para saber cuántos hogares superan el umbral de 1 \$/persona-día.

Como se observa no son herramientas para el análisis de impacto propiamente dicho. Veamos con un poco más de detalle dos de ellas:

SPI - CERISE

SPI (social performance indicators) de CERISE es un método de evaluación de instituciones microfinancieras. Evalúa la institución a través de un extenso cuestionario para valorar su maduración y desempeño en las siguientes dimensiones:

- Alcance a los pobres y excluidos
 - o Focalización geográfica
 - o Focalización individual
 - o Metodología financiera adaptada a los más pobres
- Servicios y productos
 - o Gama de servicios tradicionales
 - o Evaluación cualitativa de los servicios
 - o Servicios innovadores y no financieros
- Mejora de la situación económica y social de los clientes
 - o Monitorización de impacto en clientes
 - o Participación de los clientes en la mejora del programa
 - o Consolidación del capital social de los clientes/ empoderamiento
- Responsabilidad social
 - o Con el personal
 - o Con los clientes (prevención de sobreendeudamiento, transparencia...)
 - o Hacia la comunidad y el medio ambiente

Es compatible con los indicadores MiX

PPI

El PPI (progress out of poverty index) de la Fundación Grameen es un método para estimar el número de hogares por debajo de la línea de la pobreza (1\$/persona-día, 2\$/persona-día, línea nacional de pobreza...) a partir de 10 indicadores/preguntas que se pueden recoger en 5 minutos en cada hogar. Se basa en un estudio que demuestra la correlación de estos 10 indicadores con el nivel de pobreza.

En función de la puntuación obtenida el hogar tendrá una probabilidad de situarse por debajo del nivel de pobreza. Si se realiza la medición sobre una muestra suficiente de hogares dentro del programa se puede obtener el % de hogares por debajo de la línea de la pobreza como la media de las probabilidades de estar por debajo de la línea de los distintos hogares entrevistados. Si esto se realiza en distintos momentos, se puede observar qué porcentaje de hogares clientes rebasan el umbral de pobreza.

¿Qué resultados han dado las evaluaciones realizadas?

Para finalizar este capítulo podemos hacer una breve mención a los resultados que han arrojado la multitud de estudios realizados.

En primer lugar debemos señalar que apenas se ha explorado en análisis a nivel macro. Por tanto, no se puede afirmar fehacientemente nada respecto a la contribución de las microfinanzas a nivel mundial tanto a la elevación de los ingresos de las personas empobrecidas ni respecto a la consecución de los Objetivos del Milenio.

A nivel meso y micro nos encontramos con multitud de estudios sobre clientes de microfinancieras pero sólo muy recientemente se han empezado a obtener resultados de estudios serios de efecto sobre comunidades completas. En todo caso lo que sobreabunda en la literatura sobre microfinanzas es la crítica a los estudios realizados por lo que no hay ningún mínimo consenso sobre la validez de las conclusiones a nivel meso.

Independientemente de lo anterior el compendio de estudios realizados a escala micro confirma que:

- las microfinanzas mejoran los negocios y también los ingresos de los clientes.
- los resultados son menos concluyentes respecto a la mejora de las condiciones de vida de los clientes en ámbitos distintos de lo económico (salud, educación...)
- los datos no son positivos en lo que se refiere a la profundidad del impacto, es decir, a la posibilidad de atención a los segmentos más pobres. El microahorro y los microseguros son un prometedor instrumento para atender a las personas más pobres y reducir su vulnerabilidad pero es necesario profundizar en el conocimiento del impacto de estos servicios.

Las incipientes experiencias de medición de impacto meso indican que es necesaria mucha más investigación porque los estudios disponibles son aún muy limitados. Así mismo dejan a las claras que es pertinente mantener un discurso prudente respecto al potencial de las microfinanzas en la reducción de las pobreza. Estos estudios recientes a nivel meso a los que nos referimos son tres estudios cuasi-experimentales de

intervención (metodología RCT – randomized control trials) que tuvieron lugar en Filipinas, Sudáfrica e India y que han sembrado la polémica porque arrojan resultados inconcluyentes respecto a los programas de microcréditos y la reducción de la pobreza. Tienen el valor de cuestionar los lugares comunes del microcrédito y poner en marcha una nueva ola de investigaciones mucho más rigurosas metodológicamente que pueden revelar datos de gran calado para el diseño y desarrollo de las microfinanzas. El cuadro a continuación recoge uno de dichos estudios.

Estudio RCT de impacto en Hyderabad (India)

Banerjee, A et al (2009) The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab at Massachusetts Institute of Technology.

Se trata de un análisis de 104 comunidades en la ciudad de Hyderabad, en 52 de las cuales se expande la microfinanciera Spandana coincidiendo con el arranque del estudio. Se condujo el estudio durante 3 años.

El análisis no detecta impactos diferenciales sustanciales en las comunidades con acceso a microcrédito de Spandana, más que probablemente porque en esas 52 comunidades el 27% de las familias ya tenía un microcrédito mientras que en las otras 52 también un 18% lo tenía, de otros proveedores. Esto impide un verdadero contraste.

Otras conclusiones que señala el propio estudio son

- La demanda de microcréditos es inferior a la prevista
 - Tiene efecto sobre la planificación de las muestras
 - También sugiere que el microcrédito no es para todo el mundo
- Los microcréditos tienen impacto pero varía para los diferentes hogares
 - 1 de cada 8 nuevos clientes inicia un nuevo negocio
 - Los que ya tenían un negocio invierten en bienes duraderos y limitan su consumo de “bienes de tentación”. Sus beneficios aumentan
 - Otros hogares consumen más
- El microcrédito puede no ser ni la experiencia de cambio vital que algunos han descrito ni los nuevos usureros: la conclusión final es que no todo el mundo quiere ser un microempresario.

Es claro que sería muy bienvenido un mayor desarrollo de la investigación que proporcionase mayores certezas respecto al efecto de las microfinanzas. Pero ante las posibles dudas es importante resaltar que existe una demanda real de servicios financieros para los más pobres, que estos servicios son utilizados y que cada vez más personas acceden a ellos. Los pobres en los países del Sur no son ni más ni menos inteligentes que otras personas y el simple hecho de que las microfinanzas sean utilizadas y demandadas es un buen indicador de su utilidad para las personas en situación de pobreza porque sienten que ayuda a mejorar en alguna medida sus condiciones de vida.

RECURSOS Y BIBLIOGRAFÍA COMENTADA DE LA SESIÓN 5

1. Lacalle, M. y Rico, S. (2007). *Evaluación del impacto de los programas de microcréditos: una introducción a la metodología científica*. Cuaderno monográfico nº 9. Foro Nantik Lum de microfinanzas.

Una buena aproximación al panorama de las técnicas de evaluación de impacto social.

2. Schäfer, B. (2001) *Guidelines for Impact Monitoring & Assessment in Microfinance Programmes*. GTZ

Un verdadero manual técnico para diseñar sistemas de monitorización y estudios de impacto. Muy detallado.

3. Social Performance Task Force (www.sptf.info)

Red de líderes y profesionales del mundo de las microfinanzas implicado en el análisis del desempeño social de las IMF.

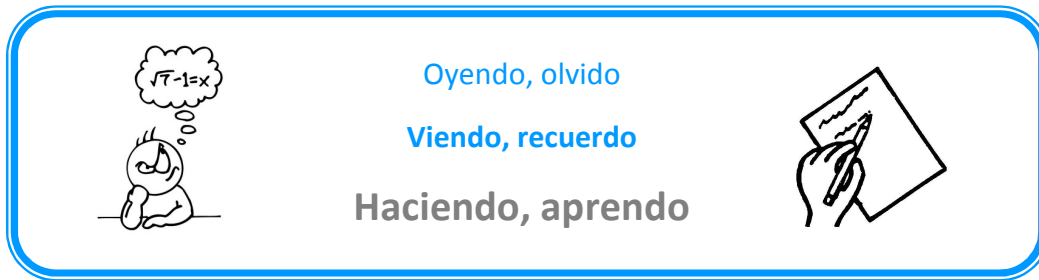
4. CERISE (www.cerise-microfinance.org)

Instituto de investigación en microfinanzas, enfocado hacia el análisis del desempeño social de las microfinancieras.

5. Odell, K. (2009) *Measuring the impact of Microfinance. Taking another look*. Grameen Foundation y Goldberg N. (2005) *Measuring the impact of Microfinance. Taking stock of what we know*. Grameen Foundation

Ambos estudios hacen una recapitulación de los trabajos realizados para la evaluación del impacto de las microfinanzas y extraen conclusiones sobre los hallazgos encontrados y el estado del arte de la técnica.

EJERCICIO DE LA SESIÓN 5



ESBOZAR UN SISTEMA DE MONITORIZACIÓN

Para este ejercicio recuperaremos el caso práctico del ejercicio realizado al finalizar la sección 3 y el proyecto de microfinanzas que hemos diseñado para el entorno allí descrito.

Supongamos que tras los primeros 5 años de existencia el programa ha madurado y empieza a recibir demandas de información de otras entidades: los organismos financiadores que requieren datos de desempeño, el MiX y la Campaña de la Cumbre del Microcrédito que desean conocer el alcance de la industria de las microfinanzas, las ONGs del Norte que colaboran con el proyecto y que necesitan datos para desarrollar el marco lógico de los proyectos que presentan a las administraciones públicas que apoyan estos proyectos...

Este ejercicio consiste en hacer un diseño previo de un sistema de monitorización que nos permita responder a los datos que nos requieren estas entidades y que sean valiosos para mejorar la gestión de nuestro programa. Para ello trataremos de responder a las siguientes cuestiones:

1. Definir 20 indicadores de monitorización del programa
 - 6 indicadores de alcance y penetración del programa
 - 4 indicadores de solidez de la institución
 - 10 indicadores de la situación de los beneficiarios del programa
2. Definir cómo y cuándo se van a recabar los datos para los 20 indicadores

El ejercicio realizará en el aula en grupos de 3 personas como máximo durante 30 minutos. Posteriormente se expondrá el resultado a todo el aula y se abrirá un espacio de debate y contraste durante otros 30 minutos.

6. A MODO DE CIERRE

En este curso hemos pretendido dar una perspectiva de la complejidad y diversidad de las microfinanzas con la sana intención de que sea útil para técnicos de entidades (ONGs...) que deban evaluar, financiar o poner en marcha programas de microfinanzas, con la esperanza de que también sea interesante para cualquier persona interesada en esta herramienta de desarrollo.

Hemos pretendido analizar las potencialidades de este instrumento y la tecnología necesaria para su puesta en práctica. Como no podía ser de otro modo las microfinanzas no están exentas de polémica y debate que no hemos querido obviar pero sin que ello bloquee el sentido didáctico del curso. Los autores de este curso nos sentimos más cercanos a la óptica de la denominada escuela de lucha contra la pobreza pero hemos intentado también poner en valor las aportaciones de la escuela de la generación de un sistema financiero inclusivo porque entendemos que en la agregación y superación de ambos enfoques se encuentra la clave para un desarrollo adecuado de las microfinanzas.

No podemos dejar este curso sin realizar una pequeña aportación a los que creemos que debe ser una buena aplicación de las microfinanzas, lo que podríamos denominar microfinanzas sin efectos secundarios adversos. Por ello recogemos a continuación algunas advertencias que, creemos, pueden ser útiles en el enfoque de programas de microfinanzas con un buen impacto en las personas en pobreza:

1.

Para que las microfinanzas sean efectivas bien para reducir la vulnerabilidad bien para el crecimiento económico es necesario una política prudente de concesión de préstamo. Esto implica acceder a la concesión del préstamo únicamente en dos situaciones:

- Si el crédito es una inversión que realmente ayuda a mejorar los ingresos (o reducir los gastos) de la actividad económica informal de la prestataria sin que por ello tenga que autoexplotarse a sí misma o a su familia. Para ello los oficiales de crédito deben comprender, por ejemplo, si realmente existe mercado para la producción que se generará con el capital prestado y si esa producción se realizará sin necesidad de sacar a los hijos del colegio para incorporarles a la unidad productiva.
- Si el crédito es un crédito al consumo que sirve para reducir vulnerabilidad (ej. atender a gastos de escolarización o gastos funerarios) y el cliente puede realmente hacer frente a él (no se sobreendeuda).

Ergo, las microfinanzas no se pueden introducir si en cualquier comunidad ni de cualquier manera para que sea un instrumento al servicio de la reducción de la pobreza. *Sensu contrario* se convierte en un yugo adicional sobre los hombros de mujeres y hombres que ya están soportando condiciones de vida muy difíciles sin necesidad de que torpes benefactores impongan un yugo aún más pesado.

2.

Una industria microfinanciera muy grande, profesionalizada y sostenible genera el riesgo de que las necesidades institucionales de las IMFs se conviertan en la primera necesidad a satisfacer por la propia IMF, es decir, que su objeto final sea la pervivencia y crecimiento de la institución y no la verdadera reducción de la pobreza. En consecuencia en un contexto de creciente competencia (ej. Bolivia) se pueden llegar a llevar a cabo prácticas predatorias del crédito y ofrecer crédito a personas que realmente no verán mejoradas sus condiciones de vida con él. Esta práctica tiene efectos muy perniciosos fundamentalmente por el sobreendeudamiento de las prestatarias pero también porque, como ya se ha dicho, incorpora a las prestatarias a la espiral de endeudamiento – consumo – trabajo tan característica de las sociedades del norte y que genera dinámicas alienantes en las personas. La saturación de fondos externos en la industria de las microfinanzas también puede llegar a tener este efecto pernicioso.

Un buen análisis de impacto de las microfinanzas a nivel regional y también localmente en cada programa de microfinanzas debe tener todo esto en cuenta para no derivar en estudios sesgados y orientados a la mera justificación de la existencia de los programas de microfinanzas, como puede parecer en algunos casos.

3.

Hay que tender (de hecho ya se hace en muchísimos casos) hacia "servicios financieros a favor de los pobres". En este sentido hay que ser especialmente vigilante con:

- que el ánimo de lucro se inmiscuya en la industria de las microfinanzas
- la obsesión por el crecimiento y la sostenibilidad financiera
- el espíritu paternalista
- las iniciativas no surgidas de la comunidad.

4.

La industria de las microfinanzas no puede abjurar de su papel en la construcción de otro mundo posible. Por eso desde las microfinanzas se debe tomar conciencia y partido por el necesario replanteamiento del modelo económico y social imperante para poder superar los problemas de pobreza, y avanzar hacia la equidad y el logro de otros objetivos de desarrollo humano.

Las microfinanzas reciben fuertes críticas porque se alega que estos programas eximen en la práctica a los gobiernos de parte de sus atribuciones, trasladando a los más pobres la responsabilidad para salir de su situación. Es evidente que las actuaciones microfinancieras no tienen por qué estar reñidas con la posición crítica y la exigencia a los gobiernos. En todo caso deberían explicitarse mejor las demandas concretas a los gobiernos dentro del campo de las microfinanzas para buscar fórmulas apropiadas de apoyo, regulación e implicación pública si se confía en la utilidad de esta herramienta para las agendas de desarrollo, en las que los gobiernos tienen un peso importante. En este sentido específicamente es necesario también un posicionamiento de las microfinancieras en relación con las políticas públicas sobre la transición a la economía informal a la formal.