

MICROFINANZAS *y Pobreza*



*¿Son válidas
las ideas
preconcebidas?*

HEGE GULLI

© Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los
derechos reservados. Visite nuestro sitio Web para obtener más información.

Página en blanco a propósito

M I C R O F I N A N Z A S Y P O B R E Z A

¿Son válidas las ideas preconcebidas?

H E G E G U L L I

Unidad de Microempresa
Departamento de Desarrollo Sostenible
Banco Interamericano de Desarrollo

S O B R E L A A U T O R A

Hege Gulli es candidata al doctorado en la Facultad de Economía y Administración de Empresas de Bergen (Noruega). Ha sido consultora del Real Ministerio Noruego de Relaciones Exteriores, NORAD (Organismo Noruego de Desarrollo Internacional) y la Unidad de Microempresa del Banco Interamericano de Desarrollo, donde hizo el presente estudio. Su dirección de correo electrónico es hgulli@hotmail.com.

N O T A D E A G R A D E C I M I E N T O

La autora desea agradecer a los numerosos expertos que aportaron ideas y comentarios a este libro, y en particular a Marguerite Berger, Jefa de la Unidad de Microempresa del BID, por su aliento e inspiración en general y sus extensas y útiles contribuciones al libro. Entre los funcionarios del BID que fueron especialmente generosos con su tiempo se encuentran Tor F. Jansson, Lara Goldmark, Mark Wenner, Gabriela Torres, Fernando Lucano, Gloria Almeyda, Catalina Rizo y Stefan Queck. El libro fue editado por Nancy Morrison, cuyo aporte se agradece enormemente. Contribuyeron también profesionales, consultores e investigadores tales como Tatiana Guzmán, Mark Schreiner, Monique Cohen, Sergio Navajas, Dale W. Adams, Robyn Eversole, Molly Pollack, Steve McDowell, Robert Boyce, Xavier Nogales y Stuart Rutherford. Entre las numerosas personas e instituciones de Bolivia que aportaron abundante información para el estudio, la autora desea agradecer en particular a las instituciones de microfinanzas PRODEM, FIE, FADES, Fassil e IDEPRO.

Tanto la autora como el Banco Interamericano de Desarrollo desean agradecer el generoso apoyo del gobierno de Noruega, que ayudó a que esta publicación fuese posible.

Los puntos de vista expresados en esta publicación corresponden a la autora y no reflejan necesariamente los del Banco Interamericano de Desarrollo.

Microfinanzas y pobreza: ¿Son válidas las ideas preconcebidas?

© 1999; Banco Interamericano de Desarrollo
1300 New York Avenue, N.W.
Washington, DC 20577

ISBN: 1-886938-46-6

P R E F A C I O

La microempresa es uno de los principales instrumentos que tenemos para superar el desafío de la pobreza en América Latina. Si no lo superamos, no habrá un verdadero desarrollo.

Esta obra técnica constituye una importante contribución a la lucha contra la pobreza. Proporciona una orientación esmerada a los países de la región, a los docentes y a instituciones de microfinanzas sobre la forma de convertir las microfinanzas en un instrumento más eficaz para reducir la pobreza.

Este libro disipa ciertas ideas erróneas sobre las microfinanzas y reúne pruebas y análisis para aclarar qué microempresarios de bajos ingresos podrían beneficiarse de la ampliación de las microfinanzas, de qué forma y en qué momento. El mensaje que emerge es claro: las microfinanzas son un instrumento muy eficaz pero con ciertas limitaciones concretas. Debido a que este instrumento tiene sus pros y sus contras, es importante usarlo bien.

El Banco Interamericano de Desarrollo tiene una responsabilidad especial en lo que atañe a la mejora del uso de las microfinanzas. El Banco se enorgullece de haber desempeñado un papel pionero en el apoyo a los microempresarios latinoamericanos y de haber colaborado en la creación del sector de las microfinanzas en la región, y se ha comprometido a continuar esa tarea. Hemos aprendido mucho sobre la microempresa y las microfinanzas en los últimos veinte años. Este libro muy atinado consolida algunas de esas enseñanzas y ofrece un trampolín para la acción.

Waldemar Wirsig
Gerente del Departamento de Desarrollo Sostenible
Banco Interamericano de Desarrollo

Í N D I C E

Prefacio	iii
Resumen	vii
Primera parte. Las microfinanzas y la pobreza: aspectos principales.....	1
Segunda parte. Supuestos comunes sobre los microempresarios y las instituciones de microfinanzas (IMF).....	7
Supuesto 1: La mayoría de los microempresarios son pobres	7
Supuesto 2: El mayor obstáculo para los microempresarios es la falta de acceso al crédito	10
Supuesto 3: El principal objetivo de la mayoría de las instituciones de microfinanzas es reducir la pobreza.....	12
Tercera parte. Supuestos comunes sobre el alcance de las instituciones de microfinanzas	17
Supuesto 4: Las ONG que utilizan el método de grupos solidarios llegan a los microempresarios más pobres	19
Supuesto 5: Las instituciones de microfinanzas tienen que optar entre llegar a los pobres y alcanzar la sostenibilidad financiera.....	25
Supuesto 6: Las zonas rurales y pobres siguen subatendidas por las instituciones de microfinanzas	29
Supuesto 7: Las instituciones de microfinanzas deben dirigirse específicamente a las personas y las zonas más pobres	36
Supuesto 8: Las instituciones de microfinanzas que trabajan con los pobres en zonas rurales merecen subsidios.....	43

Cuarta parte.	Supuestos comunes sobre el impacto de las microfinanzas.....	47
Supuesto 9:	Los programas de microcrédito mejoran los medios de subsistencia de los pobres	47
Supuesto 10:	Para las personas que están por debajo del umbral de pobreza, el microcrédito tiene un efecto menor en los ingresos.....	51
Supuesto 11:	El mejor indicador del efecto de las microfinanzas es un cambio en los ingresos de los clientes....	54
Supuesto 12:	Las instituciones de microfinanzas deben dirigirse al sector manufacturero para surtir efecto en el sector de las microempresas	58
Supuesto 13:	Los intereses elevados que cobran las instituciones de microfinanzas impiden el crecimiento de las microempresas.....	62
Supuesto 14:	El ahorro es más eficaz que el crédito para la reducir pobreza.....	67
Supuesto 15:	Es necesario integrar las microfinanzas en otros servicios de desarrollo para influir en la pobreza y en el crecimiento de las empresas	72
Quinta parte.	Conclusiones y recomendaciones.....	79
Anexo 1:	Contactos y fuentes de consulta sobre las microfinanzas y la pobreza.....	87
Anexo 2:	Datos complementarios.....	91
Bibliografía		101

Página en blanco a propósito

R E S U M E N

¿Hasta qué punto, cómo y cuándo se puede reducir la pobreza por medio de programas de microfinanzas? La respuesta depende, entre otras cosas, de si los programas de microfinanzas abordan las limitaciones reales con que se enfrentan los pobres en un contexto determinado y con qué eficacia. Es importante formular la pregunta de esta forma porque las microfinanzas están recibiendo atención y apoyo creciente de gobiernos, organismos donantes y el público. En general se cree que las microfinanzas son un instrumento eficaz para reducir la pobreza, y pueden serlo en muchos casos y de varias formas.

Para usar bien las microfinanzas a fin de reducir la pobreza hay que comprender tanto los aspectos positivos como las limitaciones del microcrédito y reconocer que es necesario complementarlo con otros instrumentos y medidas. Este libro se propone facilitar esa tarea. Como primera medida, se sondea una serie de supuestos relacionados con las microfinanzas y la reducción de la pobreza. Muchos de estos supuestos se han incorporado a la sabiduría popular, aunque no se ha demostrado que sean ciertos. Estos supuestos son objeto de un análisis basado en estudios teóricos y aplicados de las microfinanzas y la pobreza. La óptica del microcrédito que surge es más complicada, pero la normativa que emane de esta nueva óptica en última instancia podría resultar más eficaz.

Cuestionando los supuestos comunes sobre las microfinanzas

Los organismos de desarrollo comúnmente consideran la asistencia a instituciones de microfinanzas como intervenciones para combatir la pobreza. Esta noción se basa en tres supuestos:

- los microempresarios son pobres;
- los microempresarios están limitados por el acceso insuficiente al crédito; y
- las instituciones de microfinanzas procuran reducir la pobreza.

Estos supuestos ocultan una realidad más compleja, como muestran las observaciones que se presentan a continuación.

¿Son pobres la mayoría de los microempresarios? Aunque muchos pobres se ganan la vida con una microempresa, en un estudio reciente del BID se comprobó que no todos los microempresarios son pobres. El porcentaje de microempresarios pobres varía según el país, y es más alto en los países más pobres. En la región en conjunto, solamente un cuarto de los microempresarios son pobres, pero este porcentaje va de menos del 5% en Uruguay a más de dos tercios en Honduras. En toda la región, los trabajadores de microempresas son mucho más pobres que los trabajadores de otras empresas.

viii

¿Es la falta de crédito la limitación principal para los microempresarios? Se ha comprobado que la falta de crédito no siempre es la limitación principal para el crecimiento y el desarrollo de las microempresas, y que los pobres necesitan una amplia gama de servicios financieros, sociales y de desarrollo empresarial para distintos fines empresariales y familiares.

¿Es el principal objetivo de las instituciones de microfinanzas reducir la pobreza? Aunque algunas instituciones de microfinanzas consideran que la reducción de la pobreza es su misión primordial, para muchas no lo es. En la actualidad, el sector de las microfinanzas consiste en una amplia gama de instituciones que trabajan en distintos nichos del mercado en los cuales pueden ayudar de forma directa o indirecta reducir la pobreza.

Por consiguiente, por microfinanzas se debe entender el suministro de servicios financieros en pequeña escala a empresas y familias que tradicionalmente se han mantenido al margen del sistema financiero, en vez del concepto más estrecho de las microfinanzas como crédito para la producción dirigido a microempresarios pobres.

¿En qué medida llegan las instituciones de microfinanzas a los pobres? Comúnmente se cree que la mayoría de los clientes de las instituciones de microfinanzas son pobres y que hay una relación entre el tipo de institución y el nivel de pobreza de sus clientes. Sin

embargo, pocas instituciones de microfinanzas llegan a las personas que viven en la pobreza extrema, y muchas tienen un alto porcentaje de clientes que no son pobres. En general, las ONG llegan a personas más pobres que las instituciones financieras formales, pero muchos bancos llegan a los pobres, y algunos de sus clientes son incluso más pobres que los de las ONG. Las cooperativas de crédito, los bancos y otras instituciones financieras formales de América Latina llegan a una *cantidad absoluta de pobres* mucho mayor que la mayoría de las ONG, aunque su porcentaje de clientes pobres generalmente es menor que el de las ONG. Asimismo, no hay una relación clara entre la metodología de los préstamos y el nivel de pobreza de los prestatarios de instituciones de microfinanzas. Con distintas metodologías de préstamos se puede llegar a clientes tan pequeños como con modelos de grupos solidarios y bancos de aldea, pero se tiende a abarcar una gama más amplia.

¿Hay un quid pro quo entre la sostenibilidad financiera y la medida en que se llega a los pobres? Comúnmente se cree que, cuanto más traten las instituciones de microfinanzas de alcanzar la sostenibilidad financiera, menor será su efecto en la reducción de la pobreza, o sea que hay un quid pro quo entre la sostenibilidad financiera y el alcance. Sin embargo, las pruebas que se presentan en numerosos estudios no refrendan esta conclusión. No resulta claro si hay un quid pro quo entre el énfasis de una institución en la sostenibilidad financiera y su ánimo o capacidad para llegar a los más pobres. Sin embargo, existe una correlación positiva entre la consecución de la sostenibilidad financiera y la posibilidad de llegar a *muchos* pobres: las instituciones financieras de todo tipo que están bien administradas pueden llegar a una mayor cantidad de personas pobres.

Eficacia de la focalización. Algunos promotores del microcrédito afirman que las instituciones de microfinanzas *deberían* llegar a los segmentos de la población que viven en la pobreza extrema con microcrédito y, por lo tanto, orientar activamente sus servicios a los más pobres. Sin embargo, *el hecho de que no se use el crédito* en un momento dado no significa necesariamente que haya un problema. Las microempresas que no usan el microcrédito en un momento

dado tal vez no quieran endeudarse o no puedan utilizar el crédito eficazmente en sus negocios. En cambio, la *falta de disponibilidad de servicios financieros* es una carencia que se debe abordar. Una empresa puede ser solvente pero aun así carecer de acceso al crédito.

Asimismo, la focalización estrecha no es necesariamente una condición para llegar a los más pobres. Algunos planes en gran escala no focalizados han llegado a los estratos más pobres de la población. Por último, se puede llegar a una mayor cantidad de gente pobre estableciendo un sistema financiero competitivo y sostenible que ofrezca una amplia gama de transacciones financieras en pequeña escala que con programas muy focalizados. Combinar la focalización amplia y la focalización estrecha en las microfinanzas podría ser lo más eficaz para reducir la pobreza, ya que daría un alcance sostenible en gran escala y al mismo tiempo fomentaría la innovación para promover el mayor acceso de los sectores más pobres de la población a los servicios financieros.

Justificación de los subsidios. A menudo se afirma que las instituciones de microfinanzas que trabajan con clientes muy pobres o en lugares donde hay mucha pobreza deben ser subsidiadas. Sin embargo, las instituciones de microfinanzas orientadas a los sectores pobres no merecen automáticamente recibir subsidios. Los subsidios podrían ser admisibles para proyectos piloto cuyas actividades impliquen un costo inicial elevado o si existe la posibilidad de que el rendimiento no sea captado por el innovador sino por sus sucesores. La justificación de los subsidios depende de factores tales como el costo real de operación en la zona, la presencia de instituciones de microfinanzas que compitan entre sí y los efectos de los programas en la reducción de la pobreza en comparación con otras intervenciones para aliviar la pobreza. Además, los subsidios tienen algunas desventajas: pueden crear problemas políticos y socavar a instituciones de microfinanzas sostenibles.

¿En qué medida mejoran los programas de microfinanzas los medios de subsistencia de los pobres?

Hasta ahora, los indicios del efecto del microcrédito en la pobreza no son concluyentes. En la mayoría de los estudios del impacto se

usan métodos débiles que no tienen en cuenta el efecto de factores que no sean el crédito o las diferencias iniciales entre prestatarios y no prestatarios, y no se hace una distinción entre los pobres y las personas que no son pobres. Según algunos estudios de instituciones de microfinanzas de todo el mundo, los microempresarios que están por debajo del umbral de pobreza presentan un porcentaje menor de aumento de los ingresos después de obtener préstamos que los que están por encima del umbral de pobreza, pero eso no se ha observado en América Latina. También se ha comprobado que la gente que está por debajo del umbral de pobreza tiende a usar préstamos para consumo en mayor medida que las personas que están por encima del umbral de pobreza, de modo que sería lógico esperar un aumento menor en sus ingresos.

La mayoría de las evaluaciones del impacto se centran en la generación de ingresos por medio del microcrédito. No obstante, el aumento de los ingresos es un *efecto indirecto*, y no siempre es el propósito principal de un préstamo. Se han realizado pocas evaluaciones de los *efectos directos* de las microfinanzas, como la mejora de la administración del dinero, que es una justificación importante de las microfinanzas. Al evaluar los efectos directos de las microfinanzas se debería examinar la relación entre clientes y servicios, así como la solidez financiera de las instituciones de microfinanzas, y hacer una distinción entre préstamos y servicios de ahorro.

¿Son demasiado altos los intereses que cobran algunas instituciones de microfinanzas? Una preocupación que se expresa con frecuencia en relación con las microfinanzas es que las tasas de interés que se cobran por los préstamos son demasiado altas y no permiten que los clientes obtengan suficientes ingresos y crezcan. No obstante, se ha observado que los costos financieros constituyen una parte insignificante de los costos de las microempresas. Además, se ha comprobado que los costos de transacción no financieros son tan importantes para los microempresarios como los costos financieros. A fin de mantener su alcance, las instituciones de microfinanzas necesitan cobrar intereses suficientemente altos. Como sus préstamos son pequeños, los costos de operación son altos. Una competencia adecuada en el mercado de las microfinanzas ayudará a bajar los costos de operación y las tasas de interés.

¿Cuáles son los méritos relativos del ahorro en pequeña escala en contraposición a los préstamos? Se ha comprobado que los pobres tienen tanto la capacidad como el deseo de ahorrar y que las trabas que crean ciertas normas e instrumentos obstaculizan la movilización del ahorro más que las preferencias de los pobres con respecto al ahorro. Algunos principios importantes para planes de ahorro en pequeña escala son la conveniencia y la seguridad, la disponibilidad de una amplia gama de servicios de ahorro con distintos grados de liquidez y rendimiento, un saldo mínimo obligatorio bajo y tasas de interés competitivas. Además de ser un servicio útil que la gente de bajos ingresos necesita, el ahorro puede mejorar la capacidad crediticia de los pobres y la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas. Sin embargo, no hay indicios de que el ahorro sea el único servicio financiero que necesitan los microempresarios. El ahorro, el crédito y el seguro tienen usos ligeramente diferentes para los pobres, y la disponibilidad de los tres servicios puede ayudar a reducir la pobreza.

¿Se deben integrar las microfinanzas con otros servicios? Algunos profesionales y donantes afirman que las instituciones de microfinanzas no sólo deben corregir las limitaciones financieras, sino que al mismo tiempo deben abordar también otras causas más cualitativas de la pobreza. Sin embargo, las instituciones de microfinanzas suelen ser menos eficaces cuando agregan actividades no financieras nuevas, y terminan llegando a menos personas pobres. Los argumentos a favor de la integración de servicios complementarios a menudo se basan en ciertas limitaciones percibidas de las microfinanzas. No obstante, esas “limitaciones” no son más que un reflejo de lo que se puede lograr y lo que no se puede lograr con los servicios financieros. Aunque es cierto que las microfinanzas no son el único servicio que necesitan los microempresarios pobres para aumentar su productividad y sus ingresos, eso no significa que las instituciones de microfinanzas deban proporcionar todos los servicios que se necesitan. El análisis de las limitaciones de las microfinanzas es más pertinente en relación con la programación general de la asistencia para el desarrollo, o sea en la selección de una combinación de instrumentos para reducir la pobreza y fomentar el desarrollo económico por medio de la promoción de la microempresa.

Conclusiones y recomendaciones

Las microfinanzas pueden desempeñar un papel importante en la reducción de la pobreza, pero sus beneficios no están relacionados únicamente con la pobreza, y son solamente un instrumento parcial para reducir la pobreza.

Dentro de las limitaciones de las microfinanzas como instrumento para reducir la pobreza, se pueden tomar medidas en distintos niveles para ampliar el alcance y el impacto de los programas de microfinanzas.

- Se puede mejorar la *calidad de los servicios financieros* a fin de que respondan mejor a las necesidades y la demanda de los clientes más pobres.
- Se puede extender la *profundidad del alcance* por medio de servicios financieros adaptados a las necesidades de los más pobres y a sus actividades económicas, diversos productos financieros que satisfagan las distintas necesidades familiares y empresariales, y la promoción de proyectos piloto dirigidos a las familias y las zonas más pobres.
- Se puede ampliar la *escala del alcance* mediante la promoción de un entorno propicio para las transacciones financieras en pequeña escala y las metodologías de microfinanzas, el suministro de una amplia gama de servicios financieros, una mayor concentración en la movilización del ahorro, la transformación de ONG en instituciones comerciales de microfinanzas, y la competencia que conduzca a servicios de bajo costo y de buena calidad.
- Se puede extender el *alcance geográfico* por medio de normas y medidas que faciliten la extensión a zonas alejadas, infraestructura local que propicie las transacciones financieras en pequeña escala y la promoción de instituciones de microfinanzas rurales piloto.
- Por último, se puede mejorar el *efecto en los ingresos* con intervenciones complementarias para generar ingresos: mayor acceso a activos productivos, mejora de la calidad de los activos y promoción de un entorno propicio para su uso productivo. Los servicios complementarios no financieros, como desarrollo de empresas, servicios sociales y desarrollo comunitario, también podrían ser útiles.

Página en blanco a propósito

Las microfinanzas y la pobreza: aspectos principales

El propósito de este libro es mejorar la comprensión de las microfinanzas y la pobreza y presentar en líneas generales algunas repercusiones para los programas de microfinanzas. El estudio se centra en una evaluación crítica de supuestos comunes sobre las microfinanzas y su impacto en la reducción de la pobreza. En las páginas que siguen se exploran, se califican y, en algunos casos, se refutan estos supuestos.

Este análisis se presenta en un momento en que gobiernos, organismos donantes e inversionistas privados están financiando una cantidad creciente de programas de microfinanzas en países de bajos ingresos. En gran medida, su interés en las microfinanzas se basa en la creencia de que las instituciones de microfinanzas pueden ayudar a reducir la pobreza¹. Sin embargo, no hay consenso sobre *la medida, la forma y el momento* en que se puede reducir la pobreza por medio de las microfinanzas².

Dos posturas principales han surgido con respecto a las microfinanzas y la reducción de la pobreza: el enfoque del sistema financiero y el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza³.

Para el *enfoque del sistema financiero*, la meta global de las microfinanzas es proporcionar servicios financieros sostenibles a personas de bajos ingresos, pero no necesariamente a las más pobres. Si se piden préstamos y se reembolsan puntualmente, el mercado ha demostrado que los servicios prestados son útiles, de modo que no se necesitan estudios del impacto. Los servicios no deben diri-

¹ El concepto de “instituciones de microfinanzas” se aplicará a todas las instituciones formales que proporcionan servicios financieros a personas de bajos ingresos, entre ellas cooperativas de crédito, bancos de aldea, ONG, bancos comerciales y bancos de desarrollo.

² El término “microfinanzas” se usa para hacer referencia a servicios financieros en pequeña escala en general, como servicios de crédito o ahorro. El término “microcrédito” se usa para hacer referencia únicamente al crédito.

³ Véase, por ejemplo, Malhotra, 1992.

girse exclusivamente a los más pobres, sino a focos subatendidos del mercado en general. No hay ninguna justificación para los subsidios, y se considera que las ONG desempeñan solamente un papel secundario en el mercado de las microfinanzas. Se hace hincapié en la sostenibilidad financiera porque la existencia de instituciones de microfinanzas sostenibles implica la posibilidad de extender las operaciones en el futuro. La falta de capacidad institucional se considera como una limitación mayor del alcance de las microfinanzas que la disponibilidad de fondos. Por último, para muchos de los proponentes del enfoque de sistemas financieros, el crédito no es el instrumento más importante para reducir la pobreza. Tal como señalan los economistas Adams y Von Pischke (1992:1468), “en nuestra opinión, el endeudamiento no es un instrumento eficaz para ayudar a la mayoría de la gente a mejorar su situación económica, sean operadores de fincas pequeñas o de microempresas, o mujeres pobres. En la mayoría de los casos, la falta de préstamos formales no es el problema más apremiante de estas personas”.

Según el *enfoque de préstamos para aliviar la pobreza*, las metas generales de las microfinanzas deben ser reducir la pobreza y facilitar la realización plena del potencial de la gente. De nada sirve hablar de sostenibilidad financiera si los servicios proporcionados no influyen en el nivel de pobreza de los clientes. Como la meta global es reducir la pobreza, a menudo se necesitan servicios complementarios, y comúnmente se adoptan enfoques integrales. Podrían necesitarse fondos de donantes y subsidios porque la disponibilidad de fondos es la principal limitación que obstaculiza la extensión de servicios financieros a los pobres. Mientras que el enfoque de sistemas financieros considera que los servicios financieros son el *objetivo principal* de las operaciones de las instituciones de microfinanzas, el enfoque de préstamos para aliviar la pobreza considera dichos servicios como un *medio* para alcanzar el objetivo principal de reducir la pobreza. El crédito se considera como un instrumento importante y eficaz para reducir la pobreza. El director del Grameen Bank, Muhamad Yunus, expresa esta opinión enfáticamente: “el crédito es más que un negocio. El crédito es un derecho humano, igual que los alimentos” (Yunus en Microcredit Summit, 1997:10). “Si tuviéramos que escoger una sola medida que permita a los pobres salir de la pobreza, optaría por el crédito” (Yunus, 1994:1).

En este libro se propone un enfoque más moderado: un “enfoque contingente”⁴. En vez de analizar la cuestión de *si* las microfinanzas son un instrumento importante para reducir la pobreza, en el marco de un enfoque contingente se analiza *la forma, la medida y las condiciones* en que las microfinanzas pueden ayudar a reducir la pobreza. Igual que Rutherford (1998), este estudio considera que los servicios financieros para los pobres son “principalmente una cuestión de mecanismos que les permitan convertir ahorros en sumas suficientemente grandes como para que sean útiles[...] los servicios financieros para los pobres están allí para ayudarles a conseguir sumas de efectivo suficientemente grandes como para que les resulten útiles cuando *necesiten* el efectivo o tengan una *oportunidad* para invertirlo”.

La relación entre las microfinanzas y la pobreza

Para que resulten eficaces como instrumentos para reducir la pobreza, los programas de microfinanzas deben, entre otras cosas, abordar eficazmente los verdaderos obstáculos con que se enfrentan los pobres. Estos obstáculos y factores varían. Los activos con que cuentan los pobres tal vez sean insuficientes en cuanto a cantidad y calidad. Es posible que las oportunidades para generar bienestar a partir de los activos sean limitadas. Podrían prevalecer ciertos factores cualitativos, como la vulnerabilidad y la impotencia. Además, la pobreza, de por sí, es contextual: sus manifestaciones y los procesos que llevan a la pobreza o la intensifican varían según el momento y el lugar.

¿Cómo pueden los servicios financieros abordar las distintas causas de la pobreza? La principal contribución de las microfinanzas (ahorro, crédito y seguro) consiste en ayudar a la gente a superar limitaciones *financieras* y facilitar la administración de su dinero. El uso de estos servicios puede o no cambiar la situación económica de base de una familia o empresa.

El uso de servicios financieros puede clasificarse en dos categorías generales: consumo y manejo del riesgo familiar, y producción e inversiones. Por consiguiente, los servicios financieros podrían

⁴ Véase, por ejemplo, Mahajan y Dichter, 1990.

RECUADRO 1: ¿CÓMO PUEDEN LAS MICROFINANZAS AYUDAR A LOS POBRES?

Promover inversiones en activos

El financiamiento da más poder adquisitivo, permitiendo a las personas superar las limitaciones de su situación económica. Por ejemplo, el acceso a servicios financieros ofrece un medio para acelerar la acumulación de bienes.

Facilitar las actividades para ganarse la vida

El acceso a servicios financieros permite a los pobres administrar sus actividades económicas de forma más eficiente. Por ejemplo, con financiamiento que les permita comprar insumos a precios más bajos pueden reducir las salidas de capital de trabajo.

Proteger contra choques en los ingresos

El acceso a servicios financieros puede reducir la vulnerabilidad de las familias al proporcionarles medios para resolver necesidades urgentes y reducir la variabilidad del consumo. El acceso a préstamos para el consumo puede evitar la venta de activos productivos en épocas de poco flujo de fondos, aumentando así la seguridad económica de la familia.

Formar capital social y mejorar la calidad de la vida

Los pobres pueden generar capital social participando en grupos solidarios (formando redes) y adquirir antecedentes de crédito y confiabilidad. Además, las oportunidades proporcionadas por el acceso a servicios financieros podrían aumentar la autoestima, la dignidad y el poder de decisión de los integrantes de la familia.

desempeñar un doble papel para los pobres: proteger el consumo de las familias pobres frente a la volatilidad de los ingresos y fortalecer sus actividades económicas (véase el recuadro 1, pág. 4). Aunque los servicios financieros proporcionan un medio para adquirir bienes, no pueden mejorar directamente la disponibilidad, la calidad o el uso productivo de los bienes. Tal vez se necesiten otros servicios a fin de que los prestatarios pobres usen los servicios financieros eficazmente.

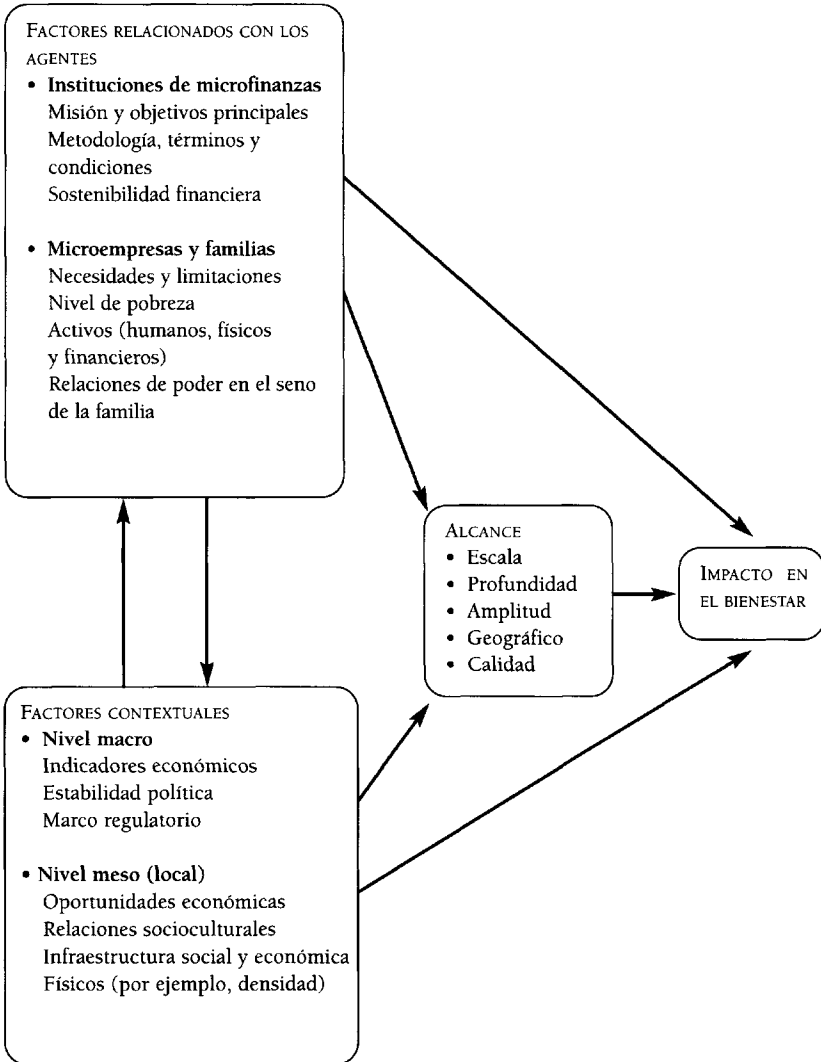
En este libro se examinan las posibilidades y limitaciones de la reducción de la pobreza por medio de las microfinanzas. Diversos factores, tanto contextuales como relacionados con agentes, pueden influir en el alcance y el impacto de los programas de microfinanzas, como se señala en la figura 1.

- Los *factores relacionados con agentes* abarcan la misión y la metodología de las instituciones de microfinanzas, así como las necesidades y limitaciones financieras de los microempresarios y las familias de bajos ingresos.
- Los *factores contextuales* son circunstancias externas, como el marco regulatorio y la infraestructura local, que podrían influir en el alcance de las instituciones de microfinanzas en el bienestar de microempresas y familias.
- El *alcance* de las microfinanzas tiene distintas dimensiones: a cuántas personas se llega (escala del alcance), cuán pobres son los clientes (profundidad del alcance), en qué sectores económicos trabajan (amplitud del alcance) y dónde viven (alcance geográfico). Otra dimensión del alcance es la calidad de los servicios proporcionados, como las condiciones y los costos de transacción para los clientes.
- El *impacto* se refiere a los efectos de las microfinanzas en los medios de subsistencia y el bienestar de sus clientes.

Estas condiciones, en conjunto, constituyen la base de la reducción de la pobreza por medio de las microfinanzas.

En las tres partes siguientes de este libro se presentan y analizan supuestos comunes sobre las microfinanzas y su impacto en la reducción de la pobreza.

Figura 1: Factores que influyen en el alcance y el impacto de los programas de microfinanzas



SEGUNDA PARTE

Supuestos comunes sobre los microempresarios y las instituciones de microfinanzas

Los organismos de desarrollo comúnmente consideran la asistencia a instituciones de microfinanzas como intervenciones para aliviar la pobreza. Este concepto se basa en tres supuestos: 1) los microempresarios son pobres; 2) los microempresarios están limitados por la falta de acceso al crédito; 3) las instituciones de microfinanzas procuran reducir la pobreza. Aunque hay algo de verdad en cada uno de estos supuestos, en esta parte del libro se presentan pruebas de que esto *no siempre* ocurre.

Supuesto 1 | *La mayoría de los microempresarios son pobres.*

Contrariamente a la idea común de que los microempresarios son pobres y necesitan ayuda, el sector de las microempresas no es un conjunto homogéneo de familias pobres, sino una colección bastante heterogénea de empresas que abarcan desde unidades dedicadas a actividades de supervivencia hasta empresas muy avanzadas. En un estudio reciente realizado por el BID del perfil de pobreza de personas que trabajan en el sector de las microempresas urbanas en Bolivia, Chile, Costa Rica, Honduras, Paraguay y Uruguay se indica que no todos los microempresarios son pobres (Orlando y Pollack, de publicación próxima)⁵. Este estudio se basa en encuestas familiares nacionales, y la pobreza se define sobre la base de los ingresos familiares promedio del propietario o trabajador de la microempresa, utilizando el umbral de pobreza de la CEPAL⁶. Se compara el perfil de pobreza de distintos sectores y ocupaciones, abarcando propietarios, trabajadores independientes, asalariados y familiares no remunerados. Las conclusiones principales del estudio son las siguientes⁷:

⁵ Por microempresas se entienden las empresas (agrícolas y de otros tipos) con 10 empleados como máximo y activos equivalentes a menos de US\$20.000 en total, sin contar los sectores profesionales, como el ejercicio de la medicina y la abogacía.

⁶ Cabe destacar, sin embargo, que en las encuestas domiciliarias a menudo se subnotifican las actividades económicas informales.

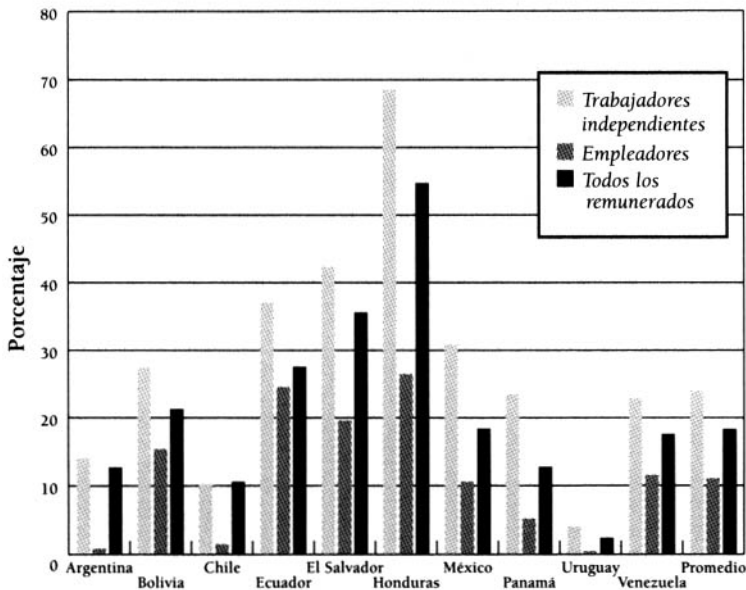
⁷ Véanse los cuadros I y II del anexo 2.

- La incidencia de la pobreza varía mucho en el sector de las microempresas entre los países de la región (véase la gráfica 1). El índice de pobreza de los propietarios y operadores independientes de microempresas se sitúa entre menos del 5% en Uruguay y el 68% en Honduras.
- La incidencia de la pobreza es mayor en el sector de las microempresas que en la población en conjunto, excepto para los empleadores (con uno o más empleados). Sin embargo, las personas sin empleo y económicamente inactivas en general son más pobres que las personas que trabajan.
- Los empleados de microempresas generalmente son más pobres que las personas empleadas en el resto del sector privado y en el sector público. En la región, 25% de los trabajadores de microempresas son pobres, en comparación con el 12% solamente de los trabajadores del resto del sector privado.
- En general, los microempresarios son menos pobres que los empleados asalariados de microempresas. El nivel de pobreza de los trabajadores independientes (microempresarios sin empleados) es igual o superior al de los empleados en el sector.
- Las personas empleadas en microempresas manufactureras generalmente son más pobres que las empleadas en el comercio y los servicios.
- La incidencia de la pobreza es aproximadamente igual para los microempresarios y las microempresarias. Aunque las mujeres del sector de las microempresas ganan menos que los hombres, no viven en familias más pobres.
- El perfil de pobreza del sector de las microempresas varía notablemente de una ciudad a otra en un mismo país (según los datos de Bolivia).
- Las microempresas dirigidas por indígenas tienden a ser más pobres que las dirigidas por personas que no son indígenas (según los datos de Bolivia).

- Las personas que trabajan en microempresas generalmente tienen menos educación formal que las personas empleadas en el sector privado no microempresarial.

Estas conclusiones indican que los programas de desarrollo de microempresas urbanas tal vez no lleguen necesariamente a los pobres. Los programas para microempresas que no estén dirigidos a un grupo en particular podrían reducir la pobreza indirectamente con la creación de puestos de trabajo para los pobres y el aumento del gasto de las microempresas más adineradas, pero posiblemente sea necesario tomar medidas especiales para llegar directamente a los microempresarios pobres.

Gráfica 1: Perfil de la pobreza de las personas que trabajan en el sector de las microempresas*



Fuente: Orlando y Pollack, de publicación próxima.

* La pobreza se define según el promedio de los ingresos familiares, usando un umbral de pobreza definido por el BID equivalente a US\$60 por mes.

Supuesto 2

El mayor obstáculo para los microempresarios es la falta de acceso al crédito.

Un supuesto común en el cual se basa la mayoría de los programas de microfinanzas es que la falta de acceso al crédito es el mayor obstáculo para los microempresarios y que una vasta cantidad de pobres carecen de acceso al crédito. Se han realizado varios estudios sobre este tema en relación con el sector de las microempresas en América Latina y el Caribe, y las conclusiones no apoyan inequívocamente este supuesto. En el cuadro 1 se resumen las conclusiones de estudios realizados en la República Dominicana, Honduras y Ecuador. Solamente en Ecuador se señaló que la falta de acceso al crédito era la mayor limitación. En Honduras y la República Dominicana, la limitación del crédito ocupó el segundo y el tercer lugar, respectivamente. Tanto en la República Dominicana como en Honduras, el mayor obstáculo indicado por los microempresarios fue los problemas relacionados con los mercados.

Comúnmente se cree que los préstamos para fines comerciales, tanto para capital de trabajo como para capital fijo, son los servicios financieros que los microempresarios más necesitan, y la mayoría de

Cuadro 1: Principales obstáculos percibidos por los microempresarios

OBSTACULO	REPUBLICA DOMINICANA	HONDURAS	ECUADOR
	% que reportó el obstáculo	% que reportó el obstáculo	Clasificación de los obstáculos
Problemas relacionados con los mercados	40	21	4
Falta de servicios públicos básicos	18	—	—
Falta de acceso al crédito	13	19	1
Conocimientos insuficientes de administración de empresas	—	—	2
Conocimientos técnicos/tecnologías	—	—	3
Costo elevado de la materia prima	—	5	—
Ningún obstáculo importante	17	38	—

Fuentes: Ponz y Ortiz, 1995, ESA Consultores, 1996, Magill y Swansson, 1991.

las instituciones de microfinanzas limitan sus actividades a estos préstamos. Los préstamos comerciales son importantes para el desarrollo de las microempresas, pero se ha comprobado que hay un desequilibrio entre la oferta y la demanda de distintos tipos de servicios financieros. En diversos estudios se destaca la importancia de no concentrarse sólo en usos determinados de los préstamos, sino también en la administración de las finanzas familiares en general. En otros estudios se ha comprobado que, entre los microempresarios más pobres, suele haber una demanda mayor de servicios financieros que protejan el consumo familiar de los choques, como ahorro y crédito a los consumidores⁸. En un estudio de los clientes de dos instituciones de microfinanzas de Bolivia (PRODEM y CRECER), Nanci Lee (1996) demuestra que las familias rurales de Cochabamba usan servicios financieros para distintas actividades de subsistencia y que el crédito por lo general fluye libremente dentro de la familia según las necesidades. Los clientes señalan que usan servicios financieros para los siguientes fines, entre otros: reabastecimiento tras situaciones de emergencia, acumulación de riqueza, inversiones en capital, diversificación de actividades, gastos familiares y financiamiento de acontecimientos tradicionales tales como bodas y funerales.

Pocos estudios han analizado las necesidades de los pobres en cuanto a servicios de depósito, pero hay indicios de que la demanda es alta en los lugares donde se dispone de dichos servicios⁹. En Indonesia, BRI (Bank Rakyat Indonesia) ha llegado a más de 16 millones de ahorristas, seis veces más que el número total de prestatarios (CGAP, 1998). En la India, SEWA (Self-Employed Women's Association) tenía más de 44.000 depositantes en diciembre de 1996, o sea cuatro veces más que el número total de prestatarios (Bhatt, 1998).

Las pruebas precedentes muestran que la falta de acceso al crédito suele ser un obstáculo importante, pero no siempre el mayor para

⁸ Véanse, por ejemplo, Almeyda 1996, Lee, 1996, Albee y Reid, 1992, González-Vega et al., 1996, Hulme y Mosley, 1996, Montgomery, 1996, Johnson y Rogaly, 1997, Mahajan y Ramola, 1996.

⁹ Véanse, por ejemplo, Wisniwski, 1997 y 1998, Robinson, 1994, y Rutherford, 1998.

los microempresarios. Asimismo, un sistema financiero para los pobres debe concentrarse en diversas necesidades y proporcionar una amplia gama de servicios financieros, y no sólo crédito para la producción.

Supuesto 3

El principal objetivo de la mayoría de las instituciones de microfinanzas es reducir la pobreza.

El sector de las microfinanzas consiste en una gran variedad de instituciones que van desde ONG dedicadas exclusivamente a objetivos sociales a instituciones con fines de lucro. Las ONG normalmente usan las microfinanzas como *medio para reducir la pobreza*, mientras que, para las instituciones comerciales, el suministro de servicios financieros es su *principal objetivo*. Entre las instituciones de microfinanzas hay una gran divergencia de opiniones en cuanto a si su principal objetivo o razón de ser debe ser la sostenibilidad financiera o la reducción de la pobreza. Asimismo, los que consideran que la reducción de la pobreza es la meta fundamental de las microfinanzas no están de acuerdo con respecto a la mejor manera de alcanzar esta meta: concentrarse exclusivamente en los sectores más pobres de la población o proporcionar servicios financieros más amplios a personas de bajos ingresos. En vez de analizar enfoques contradictorios en el ámbito de las microfinanzas, en este estudio se pone de relieve la heterogeneidad de las instituciones de microfinanzas, como se muestra en el cuadro 2¹⁰. Además de representar distintas opiniones sobre la forma de extender las microfinanzas y los casos en que debe hacerse, los distintos enfoques e instituciones constituyen una división del trabajo u ocupan distintos nichos en el mercado de las microfinanzas.

Las instituciones financieras formales (IFF) con fines comerciales y las ONG con fines múltiples podrían servir para fines muy diferentes y podrían tener muy poco en común fuera del hecho de que conceden préstamos pequeños. Sin embargo, ambos tipos de instituciones

¹⁰ Fernando Lucano, de la Unidad de Microempresa del BID, desarrolla esta tipología (Lucano y Taborga, 1998).

Cuadro 2: Tipología de las instituciones de microfinanzas

	IFF* COMERCIALES	IFF ESPECIALIZADAS	ONG ESPECIALIZADAS	ONG CON FINES MÚLTIPLES
Estrategia y metas	<ul style="list-style-type: none"> • Expansión a nuevos mercados • Imagen institucional 	<ul style="list-style-type: none"> • Rentabilidad • Impacto social 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto social • Cobertura de costos • Graduación 	<ul style="list-style-type: none"> • Impacto social • Cobertura del costo inicial
Clientes	Diversas microempresas en situación minoritaria	Pequeñas y microempresas	Microempresas	Microempresas
Forma jurídica	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos • Financieras • Cooperativas de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> • Bancos • Financieras • Cooperativas de crédito 	ONG	ONG
Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamos individuales • Los instrumentos varían según el segmento 	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamos individuales o a grupos solidarios • Arrendamiento financiero 	Préstamos individuales o a grupos solidarios	Préstamos individuales o a grupos solidarios
Sostenibilidad	La IFF en conjunto es sostenible	Tratan de alcanzar la rentabilidad y eficiencia	Tratan de alcanzar la eficiencia operacional	Es difícil distinguir las actividades relacionadas con microempresas
Fuentes de capital	<ul style="list-style-type: none"> • Capital • Certificados • Préstamos interbancarios • Ahorros de clientes • Fondos de donantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital • Certificados • Préstamos interbancarios • Ahorros de clientes • Fondos de donantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Préstamos bancarios • Préstamos subsidiados de organizaciones privadas • Fondos sociales • Fondos de donantes 	<ul style="list-style-type: none"> • Pocos préstamos bancarios • Préstamos subsidiados de organizaciones privadas • Fondos sociales
Ejemplos de América Latina	Banco del Comercio (C.R.) Banco Empresarial (Guat.) FASSIL (Bolivia) Banco del Pacífico Ecuador) Fin. Familiar (Paraguay)	FIE (Bolivia) MiBanco (Perú) Los Andes (Bolivia) BancoSol (Bolivia) Fin. CALPIA (El Salv.) Multicredit (Panamá)	PROPESA (Chile) Empringer (Arg.) Fundasol (Urug.) PRODEM (Bolivia) ADEMI (Rep. Dom.) Funadeh (Honduras)	CARE FINCA Catholic Relief Services Diversas ONG, bancos comunales y organizaciones de base

Fuente: Lucano y Taborga, 1998.
 *IFF=instituciones financieras formales

podrían ayudar de forma directa o indirecta a reducir la pobreza. Para las IFF comerciales, las microfinanzas son principalmente una forma de entrar en mercados nuevos, y los microempresarios no constituyen la mayor parte de su clientela. Las instituciones financieras formales especializadas se dedican enteramente al suministro de servicios financieros a microempresas. Cada tipo de IFF abarca dos subcategorías: una que consiste en IFF con metas principalmente comerciales y otra que consiste en IFF con una combinación de objetivos comerciales y sociales. Otro tipo de instituciones de microfinanzas son las ONG especializadas que se limitan a las microfinanzas, pero normalmente tienen una orientación social más fuerte que las instituciones financieras formales. Las ONG también dependen más de fondos de donantes, ya que su personería jurídica generalmente les impide captar ahorros u obtener empréstitos en los mercados comerciales. Por último, las ONG con fines múltiples ofrecen otros servicios para microempresarios, además de las microfinanzas, como servicios de salud y educación. Para estas ONG, las microfinanzas son un medio para reducir la pobreza y podrían servir también para atraer a los pobres a otros programas de desarrollo.

En este libro nos concentraremos en las *instituciones* de microfinanzas y su papel en la reducción de la pobreza. No obstante, los mecanismos financieros *informales*, como clubes de ahorro y crédito, familiares y amigos, crédito de proveedores, prestamistas privados y depositantes privados, desempeñan un papel importante en las microfinanzas. Muchas soluciones innovadoras para bajar los costos de transacción y reemplazar la garantía, como los préstamos a grupos solidarios, derivan de costumbres indígenas, como las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (cuyas siglas en inglés es RoSCAs)¹¹. Los mecanismos informales desempeñan un papel complementario y sustituto incluso en mercados con instituciones financieras formales muy competitivas. En Bolivia, por ejemplo, las RoSCAs están muy difundidas y es común encontrar socios de distintos estratos de la población (Adams et al., 1989).

¹¹ En Bolivia, las RoSCAs se llaman “Pasanakus”.

Supuestos 1-3 | CONCLUSIONES

¿Son pobres la mayoría de los microempresarios?

- *No todos los microempresarios urbanos son pobres, y el porcentaje de microempresarios pobres varía según el país.*

¿Es la falta de crédito el mayor obstáculo para los microempresarios?

- *La falta de crédito no siempre es el principal obstáculo para el crecimiento y el desarrollo de las microempresas.*
- *Entre los pobres hay una demanda de diversos servicios financieros para distintos fines comerciales y familiares, como estrategia tanto de inversión como para sobrellevar su situación.*

¿Es el objetivo principal de la mayoría de las instituciones de microfinanzas reducir la pobreza?

- *Para muchas instituciones de microfinanzas, la reducción de la pobreza no es uno de los objetivos principales.*
- *En la actualidad, el sector de las microfinanzas consiste en una amplia gama de instituciones que sirven a distintos nichos del mercado y que pueden ayudar de forma directa o indirecta a reducir la pobreza.*

¿Cuál es el papel de las microfinanzas en la reducción de la pobreza?

- *Las microfinanzas pueden abordar solamente los obstáculos financieros de los pobres, o sea ayudarles a administrar el dinero con mayor eficiencia y acelerar las inversiones.*
- *Las microfinanzas deben considerarse como servicios financieros en pequeña escala para empresas y familias que tradicionalmente han permanecido al margen del sistema financiero, en vez del enfoque más limitado de las microfinanzas como servicios para microempresarios pobres.*

Página en blanco a propósito

TERCERA PARTE

Supuestos comunes sobre el alcance de las instituciones de microfinanzas

El sector de las microempresas consiste en una gama que abarca desde empresas diminutas de subsistencia hasta empresas dinámicas y avanzadas. ¿En qué medida llegan las instituciones de microfinanzas a estos distintos tipos de firmas? En esta parte del estudio se examinan las dimensiones del alcance de los programas de microfinanzas. Con ese fin se presentan y analizan las pruebas empíricas disponibles, con énfasis en el microcrédito, ya que en la mayoría de los estudios se analiza este aspecto de las microfinanzas.

El alcance tiene cinco dimensiones:

- profundidad del alcance (cuán pobres son los clientes);
- escala del alcance (a cuántas personas se llega);
- amplitud del alcance (en qué sectores económicos trabajan);
- alcance geográfico (dónde viven); y
- calidad del alcance (calidad de los servicios).

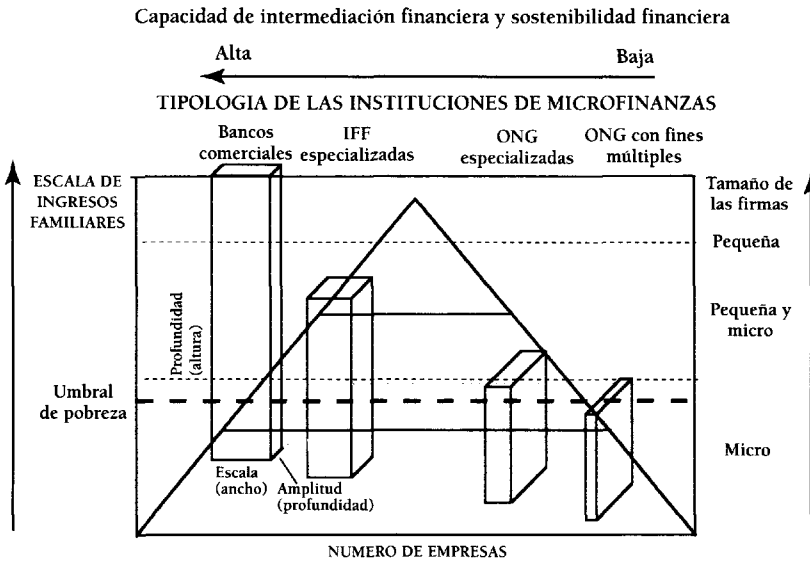
En la figura 2 se examinan las tres primeras dimensiones.

La gran mayoría de las empresas del sector son muy pequeñas; en este nivel, los ingresos familiares de la mayoría de los propietarios/trabajadores están cerca o por debajo del umbral de pobreza. Las firmas relativamente más grandes y más prósperas son mucho menos numerosas. Esta distribución se ilustra con el triángulo de la figura 2.

Alrededor de este triángulo están los distintos tipos de instituciones de microfinanzas, ordenadas de mayor a menor según su capacidad de intermediación financiera y su sostenibilidad financiera. Los clientes de las instituciones de microfinanzas formales y más sostenibles tienden a ser menos pobres que los clientes de ONG. Esta *profundidad del alcance* está representada por la altura de las barras que están debajo de cada tipo de institución.

Por otro lado, las instituciones comerciales pueden llegar a una mayor cantidad de pobres que las ONG debido a su mayor capacidad de intermediación financiera. Esta *escala del alcance* está representada por el ancho de las barras. Algunas instituciones de microfinanzas tienden a llegar a un nicho pequeño del sector de las microempresas. Entre sus microempresas clientes predominan a menudo los pequeños comerciantes. La *amplitud del alcance* está representada por la profundidad del cubo.

Figura 2: Alcance del microcrédito



Supuesto 4

Las ONG que utilizan el método de grupos solidarios llegan a los microempresarios más pobres.

Comúnmente se cree que los clientes de las instituciones de microfinanzas en general son pobres y que hay una relación entre el tipo de institución y el nivel de pobreza de sus clientes. Sin embargo, se ha comprobado que pocas instituciones de microfinanzas llegan a los sectores más pobres de la población, y que muchas instituciones de microfinanzas tienen un alto porcentaje de clientes que no son pobres¹². Una de las principales razones que se aducen para explicar el acceso insuficiente de los pobres al crédito institucional es que no poseen bienes tangibles con los cuales puedan constituir garantías. Por consiguiente, se cree que las instituciones de microfinanzas que usan la garantía de grupos solidarios, especialmente las ONG, llegan a personas más pobres porque son las instituciones de microfinanzas más dedicadas a la lucha contra la pobreza. ¿Se ha comprobado la existencia de tal relación entre la profundidad del alcance y la metodología del préstamo, así como entre el alcance y el tipo de institución?

Un estudio de instituciones de microfinanzas de América Latina y el Caribe realizado por el Banco Mundial indica que, en promedio, las ONG atienden a clientes más pobres que las cooperativas de crédito, las cuales, a su vez, atienden a clientes más pobres que los bancos (SBP, 1996b)¹³. No obstante, si los clientes de las instituciones de microfinanzas abarcan una amplia gama, es posible que las instituciones que otorgan préstamos de un monto promedio mayor lleguen a más clientes pobres. De hecho, las cooperativas de crédito y los bancos llegan en promedio a diez veces más clientes que las ONG (véase el cuadro 3). Las instituciones de microfinanzas que utilizan bancos comunales o grupos de autoayuda (grupos de 11 a 50 personas) son las que otorgan los préstamos más

¹² Véanse, por ejemplo, Christen et al., 1995 (en todo el mundo), Hulme y Mosley, 1996 (en todo el mundo), Navajas et al., 1996 (Bolivia), Hashemi, 1997 (Bangladesh), Mahajan y Ramola, 1996 (India) y Johnson y Rogaly, 1997.

¹³ Se usa el monto promedio de los préstamos, expresado como porcentaje del PNB per cápita, como sustituto de la profundidad del alcance.

Cuadro 3: Cartera de préstamos por tipo de institución en América Latina y el Caribe

	ONG	COOPERATIVAS DE CREDITO	BANCOS
Número de instituciones de microfinanzas en la muestra	65	12	8
Cantidad promedio de préstamos pendientes de instituciones de microfinanzas	5.600	52.404	62.315
Monto promedio de los préstamos	US\$303	US\$1.343	US\$1.840
Mediana del monto de los préstamos	US\$693	US\$2.049	US\$1.348
Monto promedio de los préstamos como porcentaje del PNB per cápita	18	81	111
Mediana del monto de los préstamos como porcentaje del PNB per cápita	42	124	82
Crecimiento anual de la cartera de préstamos en 1994 (%)	49	25	39
Instituciones de microfinanzas con más de 50% de mujeres (%)	46	20	57
Instituciones de microfinanzas que ofrecen servicios sociales (%)	26	0	0
Porcentaje de clientes rurales	42	29	20

Fuente: SBP, 1996b.

pequeños. Las instituciones de microfinanzas que otorgan préstamos individuales tienden a operar con préstamos más grandes. Las instituciones que utilizan el método de grupos solidarios (grupos de 2 a 10 personas) otorgan préstamos cuyo monto se sitúa en promedio entre los dos antedichos (SBP, 1996b).

Esta diferencia en el monto promedio de los préstamos y el alcance entre los bancos, las cooperativas de crédito y las ONG se demuestra también en el estudio de Gloria Almeyda (1996) del acceso de las microempresarias a servicios financieros en América Latina y el Caribe¹⁴. Aunque en general parece que las ONG llegan a clientes *más pobres* que otras instituciones de microfinanzas, hay algunas excepciones. Por ejemplo, el Banco del Pacífico, en Ecuador, que es privado, concede préstamos que, en promedio, son más pequeños que los de la Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED), una organización sin fines de lucro. Además, las ONG suelen llegar a *menos* microempresarios que otras instituciones de microfinanzas (Fundación Ecuatoriana de Desarrollo). Almeyda observó también que la falta de activos para constituir garantía no es el principal

¹⁴ Véase el cuadro IV del anexo 2.

obstáculo para el acceso de los pobres al crédito institucional. De hecho, muy pocos bancos comerciales de América Latina exigen bienes tangibles como garantía para préstamos de menos de US\$1.000.

En estudios de bancos comunales en todo el mundo se ha observado que estas instituciones de microfinanzas llegan a clientes más pobres que otras instituciones de microfinanzas (SBP, 1996a; GEMINI, 1993; y Nelson et al., 1996, entre otros). En cuanto a los bancos comerciales, Baydas et al. (1997) hicieron hace poco un estudio mundial de estas instituciones. La profundidad de su alcance varía notablemente, y el monto promedio de los préstamos se sitúa entre el 20% y el 844% del PNB per cápita¹⁵.

En los estudios referidos se usa el monto promedio de los préstamos, expresado como porcentaje del PNB per cápita, como sustituto del nivel de pobreza de los clientes. Esta sustitución podría ser inexacta por dos razones: el PNB per cápita no refleja necesariamente los ingresos reales de los ciudadanos, y el monto de los préstamos no está correlacionado necesariamente con el nivel de pobreza de los clientes. El uso del monto promedio de los préstamos como sustituto del nivel de ingresos de los clientes tiene otras dos limitaciones principales:

- Muchas instituciones de microfinanzas tienen un importe bajo fijo para los préstamos iniciales, independientemente de la capacidad de endeudamiento de los clientes, y un importe máximo para los préstamos que es demasiado bajo para algunos clientes.
- En contextos en los cuales una institución de microfinanzas es la única institución financiera, podría haber un porcentaje considerable de clientes que no sean pobres, o sea clientes que preferirían préstamos más grandes.

Asimismo, el monto promedio de los préstamos no proporciona información sobre el *perfil de pobreza* de los clientes: su distribución por encima y por debajo del umbral de pobreza. Navajas et al. (1996) examinan el perfil de pobreza de los clientes de cinco

¹⁵ Véase el cuadro V del anexo 2.

Cuadro 4: Distribución de los clientes de las instituciones de microfinanzas de Bolivia según la satisfacción de sus necesidades básicas*

Zona/Institución de microfinanzas	NO POBRES			POBRES			
	Satisfechas	Umbral	TOTAL	Moderadamente	Indigentes	Las más pobres	TOTAL
La Paz-urbana	26,6	17,0	43,6	39,0	16,7	0,7	56,4
FIE	34,1	45,7	79,8	18,1	2,1	0,0	20,2
Caja Los Andes	23,4	50,8	74,2	22,7	3,1	0,0	25,8
BancoSol	21,3	42,3	63,6	33,9	2,5	0,0	36,4
La Paz-rural	0,9	2,3	3,2	21,0	64,0	11,9	96,9
PRODEM	10,8	8,1	18,9	66,2	14,9	0,0	81,1
Sartawi	4,7	19,7	24,4	57,0	17,4	1,2	75,6

Fuente: Adaptado de Navajas et al., 1996; datos de 1995.

* El índice de satisfacción de las necesidades básicas tiene cuatro componentes: vivienda, servicios públicos, educación y salud. En la categoría de familias “que no son pobres”, las familias “umbral” son las que, en promedio, satisfacen entre el 90% y el 110% de las necesidades básicas, en tanto que las familias “satisfechas” satisfacen el 110% o más. En la categoría de familias “pobres”, las “moderadamente” pobres satisfacen entre el 69% y el 90% de las necesidades básicas; las “indigentes”, entre el 30% y el 60%; y “las más pobres”, entre el 0% y el 30%.

instituciones de microfinanzas bolivianas (FIE, Los Andes, BancoSol, PRODEM y Sartawi), y llegan a la conclusión de que algunas de las instituciones de microfinanzas más conocidas de Bolivia no llegan a los sectores más pobres de la población y tienen una cantidad considerable de clientes que no son pobres (véase el cuadro 4). BancoSol, PRODEM y Sartawi usan grupos solidarios, mientras que FIE y Caja los Andes otorgan préstamos individuales. PRODEM, Sartawi y FIE son ONG especializadas, en tanto que BancoSol y Caja Los Andes son instituciones financieras formales especializadas¹⁶. Entre las instituciones de microfinanzas urbanas (FIE, BancoSol y Los Andes), los clientes de BancoSol presentan la mayor incidencia de pobreza (36%). Sin embargo, la incidencia de la pobreza en la población urbana de La Paz en conjunto (56%) es mucho mayor que entre los clientes de BancoSol. Los clientes pobres de las tres instituciones urbanas de microfinanzas se concentran en un punto cercano al umbral de pobreza, pero ninguno está entre los más pobres. Las ONG rurales llegan a sectores más pobres de la población que las instituciones de microfinanzas urbanas, tanto en lo que atañe a la incidencia de la pobreza en

¹⁶ La FIE era una ONG que se convirtió en fondo financiero privado a principios de 1998.

Cuadro 5: Perfil de pobreza de los clientes de cinco instituciones de microfinanzas de Bolivia*

Institución de microfinanzas	CLIENTES QUE NO SON POBRES		CLIENTES POBRES			TOTAL
	Satisfechos	Umbral	Moderadamente	Indigentes	Los más pobres	
FIE	34% (1.877)	45,7% (2.484)	18,1% (994)	2,1% (110)	0%	100% (5.465)
Los Andes	23,4% (2.163)	50,8% (2.805)	22,7% (1.253)	3,1% (171)	0%	100% (6.392)
BancoSol	21,3% (6.393)	42,3% (12.696)	33,9% (10.175)	2,5% (750)	0%	100% (30.014)
PRODEM	10,8% (268)	8,1% (201)	66,2% (1.642)	14,9% (370)	0%	100% (2.481)
Sartawi	4,7% (232)	19,8% (976)	57% (2.810)	17,4% (858)	1,2% (59)	100% (4.935)

Fuente: Navajas et al., 1996, datos de 1995.

* Las cifras entre paréntesis son absolutas, pero se refieren solamente al total de clientes en la zona comprendida en el estudio: La Paz, El Alto y el altiplano. En Bolivia en conjunto, BancoSol tiene 73.000 clientes; FIE, 37.000; PRODEM, 28.000; Los Andes, 23.000; y Sartawi, 6.500 (hasta junio de 1997).

general como al porcentaje de clientes indigentes. Por otro lado, la incidencia de la pobreza en las zonas rurales es mucho mayor que en las zonas urbanas de Bolivia.

Navajas et al. (1996) señalan una relación positiva de la profundidad del alcance con el tipo de institución y el método de grupos solidarios. Sin embargo, esta relación no es firme. En cambio, en dos estudios mundiales de instituciones de microfinanzas no se observó ninguna relación entre el método de los préstamos y la profundidad del alcance (Christen et al., 1995, y Hulme y Mosley, 1996). Además de comparar el *nivel de pobreza* de los clientes de las instituciones de microfinanzas, es importante comparar la *cantidad absoluta* de personas pobres que atienden (véase el cuadro 5). Aunque tanto PRODEM como Sartawi llegan a clientes mucho más pobres que BancoSol, BancoSol llega a más del doble de microempresarios pobres de La Paz que PRODEM y Sartawi juntos, y al doble de familias indigentes que PRODEM¹⁷.

¹⁷ Sin embargo, eso tal vez no ocurra a nivel nacional (véase la nota del cuadro 5).

Supuesto 4 | CONCLUSIONES

¿En qué medida llegan las instituciones de microfinanzas a los sectores muy pobres?

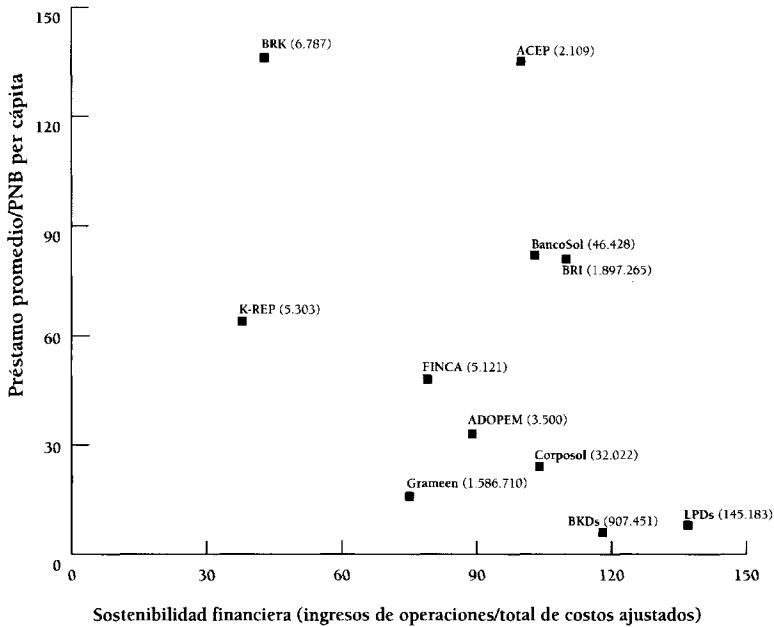
- *Se ha comprobado que pocas instituciones de microfinanzas llegan a los más pobres.*
- *En general, las ONG llegan a personas más pobres que las instituciones financieras formales, pero también hay muchos ejemplos de bancos que llegan a los pobres, y en algunos casos sus clientes son incluso más pobres que los de las ONG.*
- *Las cooperativas de crédito y otras instituciones financieras formales llegan a una cantidad mucho mayor de personas pobres que la mayoría de las ONG. Sin embargo, el porcentaje de pobres entre los clientes de los bancos es menor que entre los clientes de ONG.*
- *Algunas de las instituciones de microfinanzas más conocidas de Bolivia no llegan a los sectores que viven en la pobreza extrema y tienen un alto porcentaje de clientes que no son pobres. No hay una relación clara entre la metodología de los préstamos y el nivel de pobreza de los prestatarios de instituciones de microfinanzas.*

Supuesto 5

Las instituciones de microfinanzas tienen que optar entre llegar a los pobres y alcanzar la sostenibilidad financiera.

Comúnmente se dice que cuanto más busquen las instituciones de microfinanzas la sostenibilidad financiera, menos será su impacto en la reducción de la pobreza, que hay un *quid pro quo* entre el alcance y la sostenibilidad financiera. Eso no es necesariamente cierto, y es necesario aclarar el concepto de “*quid pro quo*”. Podría haber un *quid pro quo* entre la sostenibilidad financiera y la *profundidad* del alcance: el grado de pobreza de las personas a quienes es posible ofrecer servicios sostenibles. Sin embargo, no hay necesariamente un *quid pro quo* entre la *escala* del alcance y la sostenibilidad financiera. ¿Qué pruebas presentan, entonces, los estudios de los *quid pro quos* en las microfinanzas en relación con estos temas?

En un estudio de once instituciones de microfinanzas de todo el mundo se observó que las instituciones sostenibles desde el punto de vista financiero llegan a personas muy pobres y que no hay un *quid pro quo* entre el suministro de crédito a los pobres y la sostenibilidad financiera (Christen et al., 1995). Las principales conclusiones en relación con las instituciones de microfinanzas examinadas se presentan en el cuadro VI del anexo 2 y en la gráfica 2. Se usa el monto de los préstamos como sustituto del nivel de ingresos de los clientes y, para comparar la profundidad del alcance entre instituciones de microfinanzas, el monto promedio de los préstamos se expresa como porcentaje del PNB per cápita. Dos instituciones de microfinanzas de Indonesia (Lumbago Perkreditan Desas, o LPD, y Badan Kredit Desa, o BKD) tienen una gran sostenibilidad financiera y parecen llegar hasta los sectores más pobres de la población de Indonesia (en el caso de BKD, con préstamos de apenas US\$38 en promedio). Además, estas instituciones operan en gran escala; cada una atiende a un millón de prestatarios, aproximadamente. Los autores afirman que la escala, y no la concentración exclusiva en los sectores más pobres, determina si se llega a estos sectores. Sin embargo, eso no siempre es así, tal como se ve en la gráfica 3: BRI, en Indonesia, con casi dos millones de clientes, no parece llegar a los sectores más pobres.

Gráfica 2: Sostenibilidad financiera y profundidad del alcance*

Fuente: Adaptado de Christen et al., 1995; datos de 1993.

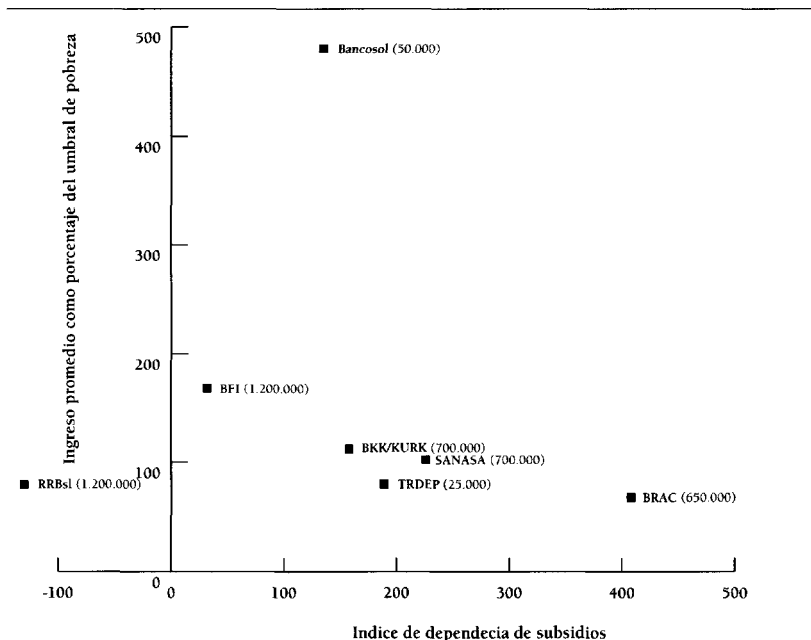
* Las cifras entre paréntesis indican el total de prestatarios.

La conclusión de Christen et al. de que no hay un *quid pro quo* entre sostenibilidad financiera y profundidad del alcance debe interpretarse con cautela. Los datos que se presentan en la gráfica 2 no muestran ningún *quid pro quo*, pero no son fidedignos y los sustitutos de la sostenibilidad y el alcance no son perfectos. Los indicadores de la sostenibilidad financiera corresponden al desempeño financiero de 1993 solamente, y el desempeño puede variar de un año a otro. Asimismo, se usa el monto de los préstamos como sustituto de la pobreza, en vez de medir directamente el nivel de pobreza de los clientes.

Contrariamente a Christen et al., Hulme y Mosley (1996) afirman que los programas de microfinanzas no llegan a los sectores más pobres de la población y que hay un *quid pro quo* entre la sostenibilidad y la profundidad del alcance (el ingreso promedio de los clientes como porcentaje del umbral de pobreza del país). En ese estudio, la mayoría de las instituciones parecen tener prestatarios

que están por debajo del umbral de pobreza, pero pocos de estos clientes son muy pobres¹⁸. La gráfica 3 muestra que las instituciones de microfinanzas que dependen mucho de subsidios, como TRDEP y BRAC en Bangladesh, llegan a clientes más pobres que otras instituciones de microfinanzas más sostenibles, como BRI y BKK/KURK en Indonesia. Sin embargo, el quid pro quo entre profundidad del alcance y sostenibilidad no es muy firme. Por otro lado, Hulme y Mosley presentan otras pruebas de la existencia de un quid pro quo entre alcance y sostenibilidad tras un análisis pormenorizado de cada institución de microfinanzas. Muestran una fuerte correlación positiva entre el monto de los préstamos y los ingresos familiares, y una fuerte correlación negativa entre el monto de los préstamos y el costo del crédito.

Gráfica 3: Relación entre la dependencia de subsidios y la profundidad del alcance de las instituciones de microfinanzas*



Fuente: Adaptado de Hulme y Mosley, 1996. Datos de 1992.

* Las cifras entre paréntesis indican el total de prestatarios. El índice de dependencia de subsidios es un indicador de la medida en que habría que subir la tasa de interés sobre los préstamos para sufragar todos los gastos de operación si se suprimiera cualquier subsidio (véase Yaron, 1997).

¹⁸ Véase el cuadro VII del anexo 2.

Hulme y Mosley observaron que las instituciones orientadas a los pobres tienen un *porcentaje* de clientes por debajo del umbral de pobreza mucho mayor que las instituciones que no tratan de atender solamente a los pobres. Por otro lado, de las cinco instituciones de microfinanzas estudiadas que llegan a más de 500.000 microempresarios, tres no están orientadas específicamente hacia los pobres (BRI Unit Desea, BKK y SANASA). Eso muestra que las instituciones de acceso abierto tal vez lleguen a una *mayor cantidad* de pobres y, por lo tanto, contribuyan a reducir la pobreza aunque sus clientes sean menos pobres que los clientes de programas dirigidos a los pobres.

Hemos visto estudios que muestran un *quid pro quo* entre profundidad del alcance y sostenibilidad financiera, y uno en el cual se afirma que no hay tal *quid pro quo*. Los dos estudios más exhaustivos sobre el tema realizados en los últimos cinco años llegan a conclusiones opuestas. Sin embargo, los datos presentados no constituyen prueba suficiente para llegar a conclusiones rigurosas sobre la cuestión de si es posible llegar a los sectores más pobres de la población con servicios financieros sostenibles. Se necesitan más estudios para determinar si hay un límite inferior del valor de los préstamos, o sea si hay un mínimo por debajo del cual no se pueda operar de forma financieramente sostenible.

Supuesto 5 | CONCLUSIONES

¿Tienen las instituciones de microfinanzas que optar entre llegar a los pobres y alcanzar la sostenibilidad financiera?

- *No se ha llegado a una conclusión definitiva con respecto a si realmente hay un *quid pro quo* entre sostenibilidad financiera y la atención a los sectores más pobres de la población.*
- *Sin embargo, hay una correlación positiva entre sostenibilidad financiera y la atención a una gran cantidad de pobres.*

Supuesto 6

Las zonas rurales y pobres siguen subatendidas por las instituciones de microfinanzas.

Este supuesto refleja una preocupación general en América Latina y el Caribe de que la promoción del desarrollo tiene un sesgo a favor de las zonas metropolitanas, dejando a las zonas rurales y las localidades alejadas subatendidas. Más concretamente, la preocupación se basa en el hecho de que ciertos obstáculos para las transacciones financieras son más marcados en las zonas rurales que en las urbanas. Entre ellos se encuentran la información imperfecta, el incumplimiento de los contratos, la baja densidad de población, los precios elevados y el riesgo de producción, y una mayor cantidad de mercados complementarios faltantes o incompletos¹⁹.

Uno de los mejores países para confirmar o refutar la validez de estas creencias posiblemente sea Bolivia. A pesar de que es uno de los países más pobres de América Latina, tiene un sector de las microfinanzas relativamente maduro en comparación con otros países de la región. Por consiguiente, la situación del sector de las microfinanzas en Bolivia en la actualidad podría ser un buen indicador de lo que otros países pueden lograr. Contrariamente a lo que cabría suponer en vista de los obstáculos antedichos para las finanzas rurales, en Bolivia las instituciones de microfinanzas se han extendido más en zonas rurales que en zonas urbanas en los últimos años (véase el cuadro 6). Asimismo, en diciembre de 1996 había más sucursales rurales que urbanas.

Sin embargo, la extensión a zonas rurales no significa necesariamente una extensión a zonas pobres, puesto que la incidencia de la pobreza varía de una región a otra. Por lo tanto, hay que tener en cuenta también la ubicación *dentro* de las zonas urbanas y rurales. Con respecto a las zonas rurales, Marconi (1996) hizo un estudio

¹⁹ El BID está realizando investigaciones sobre prácticas prometedoras de financiamiento rural y está formulando una nueva estrategia de financiamiento rural con el fin de promover servicios financieros rurales eficientes y sostenibles. Mark Wenner, de la Unidad de Microempresa del BID, coordina esta tarea.

Cuadro 6: Alcance urbano y rural de las instituciones de microfinanzas bolivianas

	% del total de la población	Incidencia de pobreza (%)	% del total de pobres	Número de instituciones de microfinanzas	Número de sucursales	Numero de clientes	% del total de clientes
Urbano	61	51	40	8	71	124.126	57
Rural	39	94	60	6	80	94.627	43
BOLIVIA	100	70	100	14	151	218.735	100

Fuentes: CIPAME y FINRURAL, 1997, página Web del INE (Instituto Nacional de Estadísticas).

del alcance geográfico de 16 ONG en Bolivia (véase el cuadro 7). Estas 16 instituciones de microfinanzas tienen 78 sucursales distribuidas en ocho de los nueve departamentos de Bolivia, concentradas en su mayoría en los tres departamentos principales (La Paz, Santa Cruz y Cochabamba), pero ninguna en el departamento de Pando. Eso no refleja necesariamente un sesgo a favor de las zonas más desarrolladas, ya que el 68% de la población de Bolivia vive en los tres departamentos principales y solamente el 1% vive en Pando. Además, Potosí, uno de los departamentos más pobres de Bolivia, es una de las zonas de más rápido crecimiento con respecto a la disponibilidad de servicios de microfinanzas. Además de las diferencias entre departamentos, también hay diferencias en cuanto a la cobertura en cada departamento. Marconi (1996) encuentra una fuerte relación negativa entre la cobertura de servicios financieros y el nivel de pobreza en cada departamento, y ninguna de las instituciones de microfinanzas atiende a las 35 provincias más pobres de Bolivia.

Las instituciones de microfinanzas urbanas están muy concentradas en los departamentos principales y no tienen sucursales en los estados de Beni y Pando, que están más lejos. Sin embargo, están extendiéndose rápidamente en departamentos tales como Potosí y Tarija, que se encuentran entre los más pobres de Bolivia (véase el cuadro 8)²⁰.

²⁰ El cuadro y los datos han sido extraídos del boletín de CIPAME, con datos sobre sus miembros BancoSol, FIE, IDEPRO, PROA, CIDRE y FUNBODEM. CIPAME es una organización que aglutina a varias instituciones de microfinanzas urbanas de Bolivia. Caja Los Andes, que tiene más de 23.000 clientes, no era socia de CIPAME en diciembre de 1996, de modo que no se incluye en los datos.

Cuadro 7: Alcance geográfico del total de la cartera de las instituciones de microfinanzas rurales en Bolivia

Estado	Población en 1997 (urbana y rural)	% del total de la población de Bolivia	PNB per capita (1993) (US\$)	% del valor total de la cartera de las instituciones de microfinanzas rurales (12/95)	Número de clientes como % de la PEA* rural (12/95)
La Paz	2.268.824	29	\$678	27,8	10,3
Santa Cruz	1.651.951	21	\$976	32,7	8,9
Cochabamba	1.408.071	18	\$687	17,1	4,3
Potosí	746.618	10	\$391	11,2	5,3
Chuquisaca	549.835	7	\$586	3,0	1,9
Oruro	383.498	5	\$744	5,3	12,7
Tarija	368.506	5	\$817	2,3	5,4
Beni	336.633	4	\$793	0,6	4,4
Pando	53.124	1	\$913	0,1	0,1
TOTAL	7.767.060	100	\$750	100	6,8

Fuentes: Marconi, 1996, INE, 1996 y página Web del INE (Instituto Nacional de Estadísticas).

* PEA = población económicamente activa (fuerza laboral)

Cuadro 8: Alcance geográfico del total de la cartera de las instituciones de microfinanzas urbanas en Bolivia

Estado (ciudad)	Población en 1997 (urbana y rural)	% del total de la población de Bolivia	% del total de los clientes de instituciones de microfinanzas urbanas a diciembre de 1996	Crecimiento en número de clientes 1995-96 (%)
La Paz (La Paz)	2.268.824	29	La Paz 23	La Paz -3
La Paz (El Alto)			El Alto 15	El Alto 11
Santa Cruz	1.651.951	21	37	172
Cochabamba	1.408.071	18	13	16
Potosí	746.618	10	2	29
Chuquisaca (Sucre)	549.835	7	1	6
Oruro	383.498	5	9	52
Tarija	368.506	5	1	108
Beni	336.633	4	-	-
Pando	53.124	1	-	-
TOTAL	7.767.060	100	100	

Fuentes: CIPAME, 1997, y página Web del INE (Instituto Nacional de Estadísticas)

Los datos sobre el alcance geográfico en Bolivia muestran que las instituciones de microfinanzas rurales y urbanas de Bolivia gravitan hacia los departamentos y las provincias más desarrollados desde el punto de vista de la cobertura relativa de sus servicios. No obstante, las instituciones de microfinanzas bolivianas están operando en medida creciente en zonas más alejadas. En consecuencia, la cobertura de servicios financieros tal vez llegue a ser más uniforme dentro de un tiempo. Por ejemplo, PRODEM ahora tiene más de 40 sucursales en localidades secundarias y zonas rurales.

Del caso de Bolivia también se pueden sacar algunas conclusiones sobre la forma de promover la expansión geográfica de las instituciones de microfinanzas. En un estudio sobre el terreno de diversas instituciones de microfinanzas de Bolivia realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo se señalaron los siguientes factores determinantes que llevan a abrir sucursales nuevas:

- Concentración demográfica (factor mencionado especialmente por las instituciones de microfinanzas urbanas que tienen muchos competidores)
- Fácil acceso, como infraestructura bien desarrollada y medios de transporte
- Zonas con buenas oportunidades para el crecimiento económico, como aquellas con sistemas de microrriego (factor mencionado principalmente por instituciones de microfinanzas rurales especializadas)
- Nivel de pobreza (factor señalado principalmente por ONG rurales orientadas a los pobres)

Sin embargo, en este momento el alcance no garantiza la continuidad del acceso. Las instituciones de microfinanzas rurales parecen tener mayores dificultades para alcanzar la sostenibilidad. Los gerentes de instituciones de microfinanzas formales y ONG bolivianas que están pasando por el proceso de graduación explicaron que no se puede operar de forma sostenible en las zonas más marginadas y alejadas del país. En este sentido, la experiencia de Malí es instructiva (véase el recuadro 2). Allí, los bancos comunales han logrado operar de forma sostenible en las zonas más pobres del país usando métodos participativos y movilizándolo el ahorro local antes de iniciar las actividades crediticias.

RECUADRO 2: EL DESARROLLO DE SERVICIOS FINANCIEROS EN REGIONES POBRES: EL CASO DE LOS BANCOS COMUNALES DE PAYS DOGÓN (MALÍ)

Pays Dogón está en una parte del Sahel que ha sufrido terribles sequías durante los últimos veinte años. Es una región sumamente pobre, a la cual se llega con gran dificultad por una red dilapidada de caminos de tierra, y tiene una de las tasas de escolaridad más bajas del país. ¿Cómo se pudo establecer un sistema financiero viable y sostenible en un lugar así? Recurriendo a una cualidad de los habitantes de Dogón: su sentido comunitario y su escala de valores arraigados en la ayuda mutua y la solidaridad (especialmente con los más débiles entre ellos), la integridad, el honor y el respeto a los ancianos. Los bancos comunales de Pays Dogón ofrecen un servicio de ahorro accesible para todos los socios que depositan sumas de apenas CFAF 100 (20 centavos de dólar) por semana. Las tasas de interés que se pagan sobre los depósitos varían de una aldea a otra, y se sitúan en promedio en un 20% anual, cifra mucho más alta que la que ofrecen los bancos comerciales (5%). Todos estos ahorros locales se reinvierten en préstamos en la aldea cuando lo decide un comité de administración integrado en su totalidad por habitantes de la aldea elegidos por sus pares.

Actualmente, cada banco tiene una cartera variada, que abarca desde préstamos de US\$5 a mujeres para el hilado del algodón hasta préstamos de US\$50 a mujeres y jóvenes que quieran dedicarse a la cría de ovejas, así como préstamos de US\$400 a US\$1.000 para ayudar a herreros a aumentar la producción de implementos agrícolas y utensilios familiares o a tejedores interesados en diversificar su línea de productos. Los 54 bancos comunales de Pays Dogón, que tenía unos 17.000 socios en 1995, tienen conexiones con el sector bancario formal para el refinanciamiento anual a fin de aumentar su capacidad crediticia.

Además del entorno difícil en Malí y los problemas comunes de una operación de microfinanciamiento, los bancos comunales de Pays Dogón se enfrentan con otro desafío: ofrecer servicios financieros rentables a una clientela muy pobre. Desde el comienzo, antes de tratar de cubrir sus costos de operación, los bancos comunales movilizaron el ahorro y se conectaron con el sistema bancario. Esta estrategia difiere de las instituciones de microfinanzas de otros lugares del mundo que comenzaron concentrándose en los préstamos únicamente con la ayuda de capital externo subsidiado.

(Extraído de Chao-Bérouff, 1996.)

En Bolivia parece haber un *quid pro quo* mayor entre el alcance geográfico y la sostenibilidad financiera que entre la profundidad del alcance y la sostenibilidad financiera. Por lo menos la experiencia del Banco Interamericano de Desarrollo en Bolivia ha mostrado que las ONG que operan con donaciones pueden instalarse en zonas más pobres y más alejadas que las instituciones no subsidiadas, para las cuales el costo del capital es mayor. Sin embargo, en zonas donde hay tanto instituciones que operan con fondos de donantes como instituciones de microfinanzas sostenibles, como en la ciudad de Potosí, ambas tienden a trabajar con el mismo tipo de clientes.

34

En la posibilidad del alcance geográfico influyen no sólo factores contextuales, como la densidad de la población y la infraestructura, sino también el marco jurídico. Algunas de las ONG rurales de Bolivia se las arreglan para operar en zonas marginadas y alejadas con sucursales que abren solamente una vez por semana: el día de feria, en el cual se efectúa una gran cantidad de transacciones comerciales. Sin embargo, en la mayoría de los países de América Latina, la Superintendencia de Bancos reglamenta el horario de atención al público de las instituciones financieras formales (Jansson, 1997). En Bolivia, las instituciones financieras formales deben abrir cinco días por semana, como mínimo siete horas y media por día (Jansson, 1997), lo cual dificulta la operación de instituciones de microfinanzas reglamentadas en zonas alejadas y poco pobladas.

Un estudio de instituciones de microfinanzas de América Latina y el Caribe realizado por el Banco Mundial indica que, en promedio, las ONG tienen un porcentaje más alto de clientes rurales que las cooperativas de crédito y los bancos privados (véanse el cuadro 3 y SBP, 1996b). La participación promedio de los prestatarios rurales en la cartera de las instituciones de microfinanzas es del 39% en América Latina, cifra mucho menor que la correspondiente a África y Asia (SBP, 1996a). Por otro lado, en América Latina la densidad de población en las zonas rurales es mucho menor que en otras regiones del mundo, factor que influye en los costos de transacción en las zonas rurales.

Supuesto 6 | CONCLUSIONES

¿Siguen las zonas rurales y pobres subatendidas por las instituciones de microfinanzas?

- *La dificultad del acceso, la mala calidad de la infraestructura y la exigüidad de los mercados locales limitan la expansión de las instituciones de microfinanzas en las zonas rurales pobres.*
- *El marco regulatorio, como el horario de atención al público de las sucursales bancarias, influye en la posibilidad de operar de forma sostenible en zonas alejadas.*
- *Los nexos con organizaciones sociales y económicas de las localidades y la movilización del ahorro local podrían facilitar las operaciones de las instituciones de microfinanzas en zonas alejadas.*
- *En Bolivia, las instituciones de microfinanzas están extendiéndose rápidamente en zonas rurales, pero todavía no han llegado a las zonas más pobres.*

Supuesto 7 *Las instituciones de microfinanzas deben dirigirse específicamente a las personas y las zonas más pobres.*

Mientras que los supuestos 5 y 6 están relacionados con el alcance real de las instituciones de microfinanzas y los factores que influyen en el alcance, el supuesto 7 se refiere más a asuntos normativos; por ejemplo, si el objetivo principal de las instituciones de microfinanzas debe ser llegar a los pobres y, en ese caso, si deben concentrarse exclusivamente en los pobres. Este tema surge de la preocupación de que pocas instituciones de microfinanzas llegan a los sectores más pobres de la población.

Por ejemplo, la Campaña de la Cumbre del Microcrédito limita el grupo principal de destinatarios del microcrédito a “los sectores más pobres de la población”, o sea la mitad inferior de la población que vive por debajo del umbral de pobreza del país. El propósito del movimiento de la Cumbre del Microcrédito es poner en marcha una campaña mundial para llegar a 100 millones de las familias más pobres del mundo con crédito y otros servicios para el año 2005 (Microcredit Summit, 1997). Para alcanzar esta meta se considera necesario aplicar criterios de pobreza y métodos de focalización. Sin embargo, no resulta claro hasta qué punto es posible y conveniente trabajar solamente con indigentes, perfil de clientes que muy pocas instituciones de microfinanzas tienen en la actualidad. Por ejemplo, en el caso de la institución de microfinanzas con la mayor profundidad del alcance en el estudio de Bolivia (Sartawi), solamente 20% de los clientes están comprendidos en el grupo destinatario de la Cumbre del Microcrédito.

El supuesto 7 y la misión de la Cumbre del Microcrédito se basan en ciertos supuestos:

- todas las instituciones de microfinanzas procuran reducir la pobreza;
- la forma más eficaz de reducir la pobreza consiste en dirigir los servicios financieros a los sectores más pobres de la población;
- el hecho de que la mayoría de las personas que viven en la pobreza extrema no reciben crédito de instituciones de microfinanzas refleja un verdadero problema de base que se puede y se debe resolver; y

- la focalización estrecha es una condición importante para llegar a los pobres.

En el análisis siguiente se abordan los dos últimos supuestos desde el punto de vista de *quiénes* no tienen acceso al microcrédito y *por qué*: se examina la medida en que la falta de acceso refleja un verdadero problema que es necesario abordar. Por último, se examina la forma de llegar a personas más pobres y a más clientes pobres.

¿Quiénes son los más pobres y por qué no siempre tienen acceso al microcrédito?

El microfinanciamiento tiene características especiales que lo distingue de otras intervenciones para aliviar la pobreza. Dar crédito a los pobres es complicado y costoso, exige solvencia e implica un riesgo tanto para los prestatarios como para los prestamistas. Por consiguiente, las instituciones de microfinanzas establecen varios requisitos para otorgar préstamos. Algunos requisitos comunes para obtener un préstamo de una institución de microfinanzas en América Latina son:

- ser el propietario de la actividad económica en cuestión;
- presentar un documento de identidad;
- tener por lo menos de 6 a 12 meses de experiencia con la actividad económica en cuestión; y
- restringir el uso del préstamo a actividades productivas²¹.

Tal como se demuestra en la segunda parte de este estudio, la pobreza es más marcada entre los subempleados y los desempleados que entre las personas que trabajan en el sector urbano. Asimismo, los asalariados que trabajan en microempresas en general son más pobres que los propietarios. Por lo tanto, los sectores más pobres de la población no tienen necesariamente microempresas, y pocas instituciones de microfinanzas conceden préstamos para gastos de puesta en marcha²². Los sectores más pobres de la

²¹ Sin embargo, una cantidad creciente de instituciones de microfinanzas operan con menos restricciones para el uso de los préstamos. Por ejemplo, PRODEM, en Bolivia, proporciona crédito de libre disponibilidad.

²² El microcrédito para poner en marcha empresas parece ser más común en Asia (por ejemplo, el Grameen Bank) que en América Latina. En Bolivia, solamente los bancos comunales parecen conceder préstamos para la creación de empresas.

población suelen ser vulnerables y tal vez no estén dispuestos a correr el riesgo de endeudarse con el propósito de invertir en actividades para generar ingresos. Por ejemplo, Hashemi (1997) explica que la mayoría de las personas más pobres de Bangladesh consideran que no tienen capacidad crediticia. No se hacen socios del Grameen Bank porque creen que no tienen suficientes activos para generar ingresos y reembolsar los préstamos. Si entre los clientes de instituciones de microfinanzas no hay pobres porque no tienen capacidad crediticia en un momento dado o porque no quieren endeudarse, no llegar a ellos con crédito no debe considerarse como una falla institucional. En cambio, si algunos de los más pobres carecen de crédito por otras razones, tal vez se podría profundizar el alcance de las instituciones de microfinanzas por medio de medidas complementarias dirigidas a estas instituciones y sus clientes potenciales.

¿Qué influye en la profundidad del alcance y cómo se puede llegar a gente más pobre?

Algunas personas con capacidad crediticia tal vez no consigan crédito debido a que no pueden cumplir uno o más *requisitos* de las instituciones de microfinanzas. En Bolivia, por ejemplo, muchas de las personas más pobres de zonas rurales no tienen cédula de identidad, obstáculo que podría resolverse con intervenciones complementarias. De hecho, actualmente se está llevando a cabo en Bolivia un programa financiado por el Banco Interamericano de Desarrollo para emitir cédulas de identidad. Otras medidas que podrían facilitar el acceso de los pobres al crédito son programas municipales de permisos para la instalación y el funcionamiento de empresas en lugares determinados.

En algunos casos, la falta de acceso al crédito puede atribuirse simplemente a la información inadecuada. Almeyda (1996) encontró un alto grado de *información errónea* e *ignorancia* entre microempresarias de América Latina con respecto a las oportunidades que ofrecen las microfinanzas. En Bolivia, la ONG FADES usa volantes y anuncios en estaciones de radio locales para informar a los vecindarios pobres sobre su programa de microcrédito.

En varios estudios se destaca la importancia del *compromiso institucional* con el trabajo con los pobres como condición para llegar en la práctica a este grupo²³. En un estudio sobre Indonesia, Chávez y González-Vega (1996) concluyen que el éxito en lo que atañe al alcance y la sostenibilidad se debe a la estructura de la institución, así como a la voluntad y la habilidad de las personas que en ella trabajan. La tendencia de las ONG a llegar a los más pobres podría estar directamente relacionada con la misión y la estrategia de estas instituciones. Hulme y Mosley (1996) encontraron algunos indicios de cambios en los incentivos para el personal que favorecen la captación de menos clientes pobres a medida que las instituciones de microfinanzas van creciendo y profesionalizándose.

No se ha llegado a conclusiones definitivas con respecto a la influencia de las *metodologías de los préstamos* en la medida en que las instituciones de microfinanzas llegan a los pobres. Lo que parece influir en el alcance más que la metodología y el monto de los préstamos es el *contenido* y la *flexibilidad* del programa y sus condiciones: la medida en que una institución de microfinanzas resuelve las necesidades especiales de los pobres adaptando las características de sus préstamos a la situación de los pobres, y si lo hace de forma rentable. Se podría llegar a sectores más pobres de la población si se ofreciera una gama más amplia de servicios financieros, como ahorro y crédito a los consumidores, tanto a los asalariados como a los trabajadores por cuenta propia. Los servicios de depósito son especialmente importantes para las familias más pobres que no constituyen una demanda efectiva de crédito porque autofinancian el consumo y las inversiones (Wisniwski, 1998). En Sri Lanka, por ejemplo, los clientes más pobres de SANASA usan más los servicios de ahorro que los servicios de crédito (Hulme y Mosley, 1996).

¿Qué influye en la escala del alcance y cómo se puede llegar a más gente pobre?

Tal como se demuestra en el análisis del supuesto 5, parece haber una relación positiva entre sostenibilidad financiera y *escala* del

²³ Por ejemplo, Jain 1996; Hulme y Mosley, 1996; Chávez y González-Vega 1996; Almeyda, 1996; Nelson et al., 1996; Johnson y Rogaly, 1997; y Mutua et al., 1996.

alcance. Por consiguiente, a fin de ampliar la *escala* del alcance, habría que crear un sistema financiero sostenible para los pobres. Estas condiciones son necesarias para que las microfinanzas lleguen a operar en gran escala²⁴:

- que haya muchas y muy diversas instituciones de microfinanzas en el mercado;
- que la mayoría de las instituciones puedan movilizar ahorro;
- que los servicios sean diversificados y oportunos;
- que la mayoría de las instituciones puedan ofrecer sus servicios de forma permanente; es decir, que sean rentables y sostenibles;
- que en el mercado sé da una competencia justa y fuerte que conduzca a la eficiencia en función del costo y a precios bajos; y
- que el marco regulatorio permita a las instituciones financieras servir al mercado de las microfinanzas sin costos y restricciones innecesarios.

Focalización amplia o estrecha: ¿deben las instituciones de microfinanzas dedicarse a los más pobres?

A pesar de las dificultades para llegar a los más pobres, algunas instituciones de microfinanzas tratan de dirigirse específicamente a este estrato de la población. Las instituciones de microfinanzas usan distintos métodos para focalizar sus servicios, como ubicación, necesidades señaladas por la gente de la localidad y autoselección de grupos de pares (CGAP, 1996). Entre los indicadores de la focalización se encuentran la propiedad de tierras, el importe de los préstamos, la alfabetización, sustitutos de los ingresos, el género, el número de empleados, la nutrición y la vivienda. Hulme y Mosley (1996) afirman que las estrategias de focalización basadas en la autoselección, como el importe de los préstamos y los servicios adaptados a las necesidades de los más pobres, se encuentran entre las estrategias más eficaces si existen incentivos apropiados para que el personal de las instituciones de microfinanzas concedan préstamos pequeños. En el recuadro 3 se describe un método de focalización que utiliza indicadores de la calidad de la vivienda.

Si la meta fundamental es reducir la pobreza, tal vez sea tan eficaz tratar de llegar a una gran cantidad de pobres en un grupo de

²⁴ Véanse también Jansson, 1997, y Lucano, 1998.

RECUADRO 3: MÉTODO INNOVADOR DE FOCALIZACIÓN EN LA POBREZA EN ASIA

CASHPOR (“Crédito y ahorro para gente que vive en la pobreza extrema”), de las Filipinas, es una red de 23 réplicas del Grameen Bank en nueve países de Asia. A continuación se presenta un extracto de un discurso pronunciado en la Cumbre del Microcrédito de 1997 por David Gibbon, Fiduciario Ejecutivo de CASHPOR, que explica la forma en que esta organización determina el nivel de pobreza de los posibles prestatarios (Microcredit Summit 1997:50):

En el caso del Grameen Bank, la línea de activos es 50 decimales del promedio de las tierras agrícolas y los bienes familiares de no más del valor de un acre de tierras agrícolas en la zona del caso. Así que el Grameen Bank es exclusivamente para familias pobres que están por debajo de esa línea. Nos hemos apartado un poco del proceso de selección que utiliza el Grameen, que abarca una entrevista familiar, porque nos parece que es demasiado costosa y proporciona información cuya confiabilidad y validez son cuestionables, especialmente con respecto a los ingresos familiares. Así que hemos encontrado un indicador que creemos que, en la mayoría de los casos, nos permite detectar aproximadamente al 80% de los pobres con gran rapidez. Es lo que llamamos el índice de vivienda. La vivienda tiene tres dimensiones, y la examinamos desde la calle. No tenemos que hacer entrevistas. Simplemente caminamos por las calles de la aldea y hacemos un mapa de las casas que parecen reunir los requisitos. Nos fijamos en el tamaño, el estado de la casa o los materiales de construcción, y los materiales del techo. Este índice tiene una limitación importante, que debo mencionar. En los vecindarios donde hay un programa eficaz de viviendas públicas, como ocurre ahora en muchos lugares de la India, puede haber gente muy pobre en *puccas* (casas modernas de ladrillo, cemento y hormigón) que no tiene nada más. Así que no da resultado en los lugares donde hay un programa eficaz de viviendas públicas para los pobres. Para esos casos nos resulta muy útil el método de evaluación rural participativa a fin de realizar una clasificación según la riqueza. Reunimos a toda la aldea para averiguar quiénes son muy pobres, quiénes no son tan pobres, quiénes no son pobres, con métodos participativos.

clientes diversificado como tratar de llegar exclusivamente a los sectores más pobres de la población. Asimismo, una definición estrecha del grupo destinatario para el sector de las microfinanzas en conjunto impedirá el crecimiento y el desarrollo del sector. En general, parece que, para ayudar a reducir la pobreza, se necesita una gran variedad de enfoques e instituciones de microfinanzas: instituciones sostenibles para garantizar la escala del alcance y reducir la pobreza absoluta, y programas piloto de lucha contra la pobreza que sirvan de “semilla en el mercado”, ofreciendo métodos innovadores para ampliar las fronteras del sector.

Supuesto 7 | CONCLUSIONES

¿Deben las instituciones de microfinanzas dirigirse específicamente a las personas y las zonas más pobres?

- *La falta de acceso al crédito en un momento dado no refleja necesariamente un problema de base que sea necesario abordar. Por ejemplo, es posible que una persona no tenga capacidad crediticia o no esté dispuesta a endeudarse.*
- *No obstante, la falta de disponibilidad de servicios financieros es una falla que se debería abordar.*
- *La focalización estrecha no es necesariamente una condición para llegar a los más pobres. Algunos programas no focalizados en gran escala han llegado a los sectores más pobres de la población.*
- *Se puede llegar a más gente pobre con un sistema financiero competitivo y sostenible, que ofrezca una amplia gama de transacciones financieras en pequeña escala, que con programas con una focalización estrecha.*
- *La combinación de una focalización amplia y una focalización estrecha en las microfinanzas tal vez sea lo más eficaz para reducir la pobreza, o sea, tener un alcance sostenible en gran escala e innovar para mejorar el acceso de los sectores más pobres de la población a los servicios financieros.*

Supuesto 8 | *Las instituciones de microfinanzas que trabajan con los pobres en zonas rurales merecen subsidios.*

Los proponentes de subsidios afirman que los costos de transacción elevados de las operaciones en zonas rurales y el gran impacto que cabe esperar en términos de bienestar social con el apoyo a los pobres y el fomento del crecimiento en el sector rural justifican el subsidio de las microfinanzas rurales. En términos económicos, en cambio, las instituciones de microfinanzas dedicadas a combatir la pobreza no merecen subsidios automáticamente. Hay dos argumentos principales para subsidiar instituciones de microfinanzas, ambos relacionados con la existencia de externalidades positivas: efectos positivos en las operaciones de otras instituciones y un mayor bienestar social tanto de los clientes como de personas que no son clientes.

Efectos positivos en las operaciones de otras instituciones de microfinanzas

Como las instituciones piloto de microfinanzas se dedican a clientes sin antecedentes de crédito formal, podrían enfrentarse con grandes riesgos y costos elevados de información y puesta en marcha, pero quienes captarían las utilidades del ingreso en nuevos mercados no serían las primeras instituciones en llegar, sino las seguidoras. Una vez explorado el mercado, los costos de operación y el riesgo probablemente disminuyan. Por esa razón, tal vez le convenga a la sociedad subsidiar proyectos innovadores. Las innovaciones podrían consistir en productos o metodologías nuevos o en la expansión a zonas geográficas nuevas y subatendidas.

En Bolivia se está explorando una de esas rutas. Allí es común considerar el papel de las ONG en las microfinanzas como “la semilla del mercado”. Las ONG bolivianas pueden darse el lujo de probar nichos nuevos, como los estratos más pobres del sector de las microempresas o las zonas más pobres, porque reciben donaciones. Las instituciones financieras formales tal vez las observen y las sigan. Este concepto del papel de las ONG se conoce como “el modelo boliviano”. La primera institución de microfinanzas que logró extenderse en

gran escala en zonas rurales fue PRODEM. Sin embargo, PRODEM usó los fondos proporcionados por donantes para abrir sucursales rurales, o sea para pagar gastos fijos de puesta en marcha, y no para subsidiar los intereses sobre los préstamos. Algunas de las ONG de Bolivia que están convirtiéndose en instituciones financieras formales han optado por transferir la mayoría de sus carteras de microfinanzas a las instituciones de microfinanzas formales que han creado, manteniendo las ONG para atender a los clientes más pobres y promover otras metas sociales. En cambio, algunas ONG planean transferir la cartera de microfinanzas en su totalidad a las nuevas instituciones de microfinanzas formales y dejar únicamente los servicios de desarrollo empresarial a cargo de la ONG.

Fomento del bienestar social

44

Las operaciones de las instituciones de microfinanzas podrían tener efectos de bienestar social que trasciendan la utilidad económica del servicio financiero en cuestión; por ejemplo, al ayudar a las mujeres a realizar plenamente su potencial y al mejorar la nutrición de los niños. Esta justificación de los subsidios depende de otra justificación: la medida en que reduce la pobreza en comparación con otras intervenciones para aliviar la pobreza. Es difícil de comprobar, ya que las evaluaciones del impacto y los análisis de costos-beneficios presentan muchas dificultades metodológicas (véase el análisis de los supuestos 9 a 11). No obstante, los donantes deben obtener suficiente información para tomar decisiones acertadas sobre las intervenciones para aliviar la pobreza. Las inversiones en un programa de microfinanzas no reducirán necesariamente la pobreza más que un proyecto de promoción de la salud, por ejemplo. Entre otras cosas, el impacto relativo de un proyecto de desarrollo determinado depende de la índole de la pobreza y de la presencia de otros proyectos en la zona en cuestión.

Desventajas de los subsidios

Los subsidios traen aparejados ciertos problemas. Son propensos a la manipulación política y abren las puertas a la corrupción.

Los subsidios se justifican solamente en las siguientes circunstancias:

- si los problemas políticos relacionados con el subsidio u otras distorsiones no serán mayores que los efectos positivos del uso del subsidio para corregir una falla del mercado;
- si no se puede llegar a los más pobres de forma sostenible; o
- si las fallas del mercado bloquean la expansión de las microfinanzas.

La justificación de los subsidios también depende de los costos de operación en la zona en cuestión y la presencia de instituciones de microfinanzas competidoras. Por ejemplo, en un país como Bolivia, donde el sector de las microfinanzas está muy desarrollado y es sumamente competitivo, las instituciones de microfinanzas planean extender sus operaciones a zonas rurales para trabajar con agricultores pobres, y no siempre necesitan donaciones. Por último, existe el peligro de que los subsidios socaven el desarrollo sostenible del sector de las microfinanzas: las instituciones financieras que consideren la posibilidad de entrar en mercados subatendidos se mostrarán reacias si tienen que competir con organizaciones que puedan cubrir sus costos con fondos donados. A fin de no distorsionar el mercado y socavar los enfoques de las microfinanzas más orientados hacia el mercado, nunca hay que subsidiar las *tasas de interés* de las instituciones de microfinanzas, porque eso crea incentivos para que los clientes que están en mejor situación económica se apropien del subsidio y menoscaba la sostenibilidad y los servicios de ahorro de la institución.

Supuesto 8 | CONCLUSIONES

¿Merecen subsidios las instituciones de microfinanzas que trabajan con los pobres en zonas rurales?

- *Los proyectos piloto tal vez merezcan subsidios si sus actividades implican costos de puesta en marcha elevados o si es probable que las utilidades no sean captadas por la institución innovadora sino por sus seguidoras.*

- *La justificación de los subsidios depende de los costos reales de operación en la zona en cuestión y de la presencia de instituciones de microfinanzas competidoras.*
- *Las instituciones de microfinanzas que se dedican a combatir la pobreza no merecen necesariamente subsidios; hay que tener en cuenta los efectos de sus programas en la reducción de la pobreza en comparación con otras intervenciones para aliviar la pobreza.*
- *Los subsidios podrían crear problemas políticos y socavar las instituciones de microfinanzas sostenibles.*
- *No se debe subsidiar la tasa de interés.*

CUARTA PARTE

Supuestos comunes sobre el impacto de las microfinanzas

¿Qué impacto tienen las microfinanzas en la pobreza? Para responder a esta pregunta se han realizado evaluaciones del impacto de programas de microfinanzas en distintos niveles²⁵. Los indicadores del impacto que se usan más comúnmente son los ingresos familiares, la configuración de los gastos, la vulnerabilidad y el poder de decisión de las mujeres. En todos los estudios del impacto a los cuales se hace referencia en este libro se evaluó el impacto del microcrédito. Sin embargo, es importante señalar que los estudios para determinar el impacto de programas de microcrédito están plagados de problemas metodológicos, que abarcan desde las dificultades para obtener datos confiables sobre un grupo de control no prestatario y los problemas de las mediciones basadas en ingresos del sector informal hasta la dificultad de hacer los ajustes correspondientes a otras variables causales. Estos factores complican cualquier interpretación de los estudios del impacto.

Supuesto 9

Los programas de microcrédito mejoran los medios de subsistencia de los pobres.

A nivel familiar, en la mayoría de los estudios del impacto se han observado efectos positivos en los ingresos, la acumulación de bienes y el consumo en los prestatarios de instituciones de microfinanzas (Sebstad y Chen, 1996).

En un estudio de Ecuador, Berger y Buvinic (1989) observaron un aumento en los ingresos por hora de los clientes de la ONG FED, y este aumento fue mucho mayor para las mujeres que para los hombres. Notaron también efectos positivos en la estabilidad

²⁵ Véase en Sebstad y Chen, 1996, un panorama general de las evaluaciones del impacto de los programas de microfinanzas.

laboral, pero un impacto muy limitado en la creación de puestos de trabajo. En una evaluación del Banco del Desarrollo en Chile se observó en la mayoría de los clientes una mejora de las relaciones con los proveedores de insumos para sus empresas, un aumento del consumo familiar, una mejora de la calidad de la educación de los hijos, mayores ingresos y mayores oportunidades laborales (Time, 1995).

En estudios de Bangladesh se señala que el crédito para las mujeres tiende más a influir en la escolarización de las niñas, los gastos en alimentos y el bienestar infantil que el crédito para los hombres. Las mujeres tienden a invertir más en la familia, y los hombres tienden a invertir más en las empresas. Hulme y Mosley (1996) observaron un menor aislamiento de las mujeres que se incorporan a un programa de microfinanzas. En un estudio de cinco programas de microfinanzas que operan con grupos en el sur de Asia, Bennett y Goldberg (1993) llegan a la conclusión de que los cinco influyeron mucho en el poder de decisión de las mujeres. Hulme y Mosley (1996) observaron un *quid pro quo* entre los cambios en los ingresos y la vulnerabilidad: la pobreza, medida en función de los ingresos, se puede reducir por medio del crédito, pero el endeudamiento puede volver a los pobres más vulnerables debido a los riesgos adicionales del crédito. Hulme y Mosley encontraron pocos indicios de una disminución de la vulnerabilidad como resultado del crédito. La razón principal es que la mayoría de los programas tratan a “los pobres” como un grupo indiferenciado y se concentran en el crédito para la producción, en vez de proporcionar servicios más diversos de ahorro y crédito, que son más apropiados para aumentar la seguridad económica de las familias de bajos ingresos (Hulme y Mosley, 1996).

Algunos investigadores encontraron indicios de algunos efectos negativos de los programas de microfinanzas. Hulme y Mosley dan varios ejemplos. En Bolivia, entre el 10% y el 15% de las empresas clientes de BancoSol terminan en quiebra. En Bangladesh, las tasas de deserción de las instituciones de microfinanzas se sitúan entre el 10% y el 25%. En la India, muchos programas han tenido efectos tanto positivos como negativos en las mujeres, como una mayor carga de trabajo y el control y uso indebido de sus préstamos por los hombres (Mayoux, 1997). En un estudio de Bangladesh, Goetz

Cuadro 9: El control de los préstamos por las mujeres en Bangladesh (%)

Institución de microfinanzas	Control muy limitado o nulo	Control parcial	Control importante o completo
BRAC	56	13	31
Grameen Bank	10	28	62
TMSS	25	34	41
RD-12	45	27	28
TODAS	39	24	37

Fuente: Goetz y Sen Gupta, 1996.

y Sen Gupta (1996) demuestran que una gran cantidad de mujeres clientes de instituciones de microfinanzas rurales no ejercen control sobre el uso de sus propios préstamos una vez que obtienen acceso a instituciones de microfinanzas (véase el cuadro 9).

Aunque se han observado efectos negativos del crédito, sería erróneo concluir que estos efectos se deben a los préstamos. Como se señala en la figura 1, en el impacto del crédito en el bienestar pueden influir factores tanto contextuales como relacionados con agentes. El crédito puede tener efectos negativos atribuibles, por ejemplo, a la desigualdad en las relaciones de poder entre el prestatario y el cónyuge, a malas inversiones del prestatario, a choques externos imprevistos, a errores del prestamista al evaluar la capacidad crediticia y a la falta de una cultura de reembolso de los préstamos. Por lo tanto, los indicios de efectos negativos no sirven necesariamente de argumento en contra del crédito, sino a favor de mejorar la selección de los prestatarios y el uso de los préstamos debido al riesgo que implica el endeudamiento.

Asimismo, en los estudios citados se mide el impacto del crédito en los medios de subsistencia de los clientes sin tener en cuenta su nivel de pobreza. Como ya se dijo, muchas instituciones de microfinanzas tienen un gran porcentaje de clientes que no son pobres. Por lo tanto, los efectos observados en el bienestar no reflejan necesariamente los efectos en clientes pobres. Eso plantea una pregunta interesante: si los efectos de los programas de microcrédito en el bienestar difieren entre los clientes pobres y los que no lo son. Esta cuestión se analiza en la sección siguiente.

Supuesto 9 | CONCLUSIONES

¿Mejoran los programas de microcrédito los medios de subsistencia de los pobres?

- *Hasta ahora, los indicios del impacto del crédito en la pobreza no son concluyentes.*
- *En estudios del impacto se han observado en general efectos positivos en indicadores del bienestar tales como el nivel de ingresos de los clientes, la acumulación de bienes y el consumo.*
- *Sin embargo, en algunos estudios se señalan efectos negativos en los clientes, como la quiebra y el aumento de la vulnerabilidad como consecuencia del mayor riesgo. En Bangladesh se observó que las mujeres tal vez se vean obligadas a trabajar más para pagar los préstamos porque a menudo no son ellas quienes controlan el uso de los préstamos, sino el marido.*
- *En la mayoría de los estudios del impacto en los clientes simplemente no se puede determinar el impacto del crédito en la pobreza porque no se hace una distinción entre microempresarios pobres y los que no son pobres, sino que se examina el impacto en todos los prestatarios.*

Supuesto 10

Para las personas que están por debajo del umbral de pobreza, el microcrédito tiene un efecto menor en los ingresos.

Esta aseveración se presenta como conclusión en varios estudios del impacto en los cuales se demuestra que el microcrédito produce mejoras más pequeñas en los ingresos de las personas que están por debajo del umbral de pobreza que en los ingresos de las personas que están por encima del umbral. En un estudio de El Salvador se observó que el desarrollo de empresas prósperas y la mejora de los ingresos de personas muy pobres son metas contradictorias. Los programas que proporcionaron crédito y capacitación a las empresas con mayores probabilidades de éxito se apartaron de los clientes más pobres (Tomlinson, 1995 en Johnson y Rogaly, 1997). De seis estudios de caso realizados en México, Pakistán, el Reino Unido, Gambia y Ecuador, así como de estudios de caso realizados por otros investigadores, Johnson y Rogaly (1997) concluyen que la mayoría de los programas de microfinanzas probablemente no mejoren los ingresos de las personas más pobres, pero influyen en aquellas que, aun siendo pobres, se encuentran en una situación un poco mejor. Los autores afirman que los más pobres necesitan acumular cierta cantidad de bienes antes de aumentar los ingresos por medio de inversiones, y que otros servicios financieros, además del crédito para las inversiones, pueden desempeñar un papel importante en ese sentido, como el ahorro y crédito a los consumidores. Un estudio de la India respalda la conclusión de que la capacidad de los más pobres para absorber crédito y aprovecharlo tiene límites estrictos, entre ellos la falta de conocimientos, tecnología y oportunidades de comercialización (Mayoux, 1997).

Hulme y Mosley (1996) apoyan este argumento. Todas las instituciones de microfinanzas de su estudio tuvieron en general un impacto positivo en los ingresos de sus clientes. Sin embargo, en instituciones de microfinanzas de Indonesia (BRI), Sri Lanka (SANASA), India (RRBs), Kenya (KREP) y Malawi (SACA y Mudzi Fund) observaron que el impacto en los ingresos fue mayor en el caso de los clientes situados por encima del umbral de pobreza que

en el caso de los clientes que están por debajo del umbral²⁶. En realidad, los prestatarios que están por debajo del umbral de pobreza en la India y Malawi quedaron en peor situación después de endeudarse. Sin embargo, en Bolivia (BancoSol) y Bangladesh (TRDEP), los clientes situados por debajo del umbral de pobreza experimentaron un *mayor* aumento en sus ingresos que los clientes que están por encima del umbral de pobreza. En el caso de BancoSol, los prestatarios situados por debajo del umbral de pobreza experimentaron un aumento de los ingresos que fue el doble del aumento que notaron los clientes situados por encima del umbral de pobreza. Aun así, los autores concluyeron que los prestatarios que están en mejor situación tienden más a experimentar un aumento de los ingresos. Hulme y Mosley, entre otros, lo atribuyen en parte a que los más pobres tienen menos posibilidades de correr riesgos o usar crédito para aumentar sus ingresos: cuantos más conocimientos y bienes posea una persona, más utilizará el crédito.

Otra explicación que dan Hulme y Mosley de la razón por la cual el impacto fue mayor en los ingresos de los prestatarios “menos pobres” es que los más pobres y los que no son tan pobres piden préstamos con propósitos diferentes. Una comparación del uso de los préstamos por prestatarios pobres muestra que aquellos con ingresos familiares inferiores al 80% del umbral de pobreza piden préstamos más pequeños principalmente para consumo (siguiendo la *estrategia de protección* para reducir la vulnerabilidad), mientras que aquellos que tienen ingresos superiores al 80% del umbral de pobreza piden préstamos más grandes para inversiones en capital de trabajo y capital fijo (siguiendo la *estrategia de promoción* para generar ingresos)²⁷.

Los nuevos estudios citados en esta sección tienen una cosa en común: concluyen que, en los sectores más pobres de la población, el crédito posiblemente tenga un impacto menor en los ingresos debido a ciertos límites de la capacidad para generar ingresos por

²⁶ El impacto se midió utilizando un grupo de control formado por participantes en los programas que todavía no habían recibido préstamos, que sirve de sustituto de comparaciones de la situación “antes y después” de los préstamos. Se compararon los ingresos expresando el aumento de los ingresos de la familia prestataria como porcentaje del aumento promedio del grupo de control.

²⁷ Véase en Chambers, 1995, por ejemplo, un análisis de la pobreza como ingresos-pobreza y como ingresos-vulnerabilidad, así como de estrategias de promoción en contraposición a estrategias protectoras orientadas a la reducción de la pobreza.

medio de inversiones. ¿Pero qué se compara en realidad en esos estudios? Hulme y Mosley demostraron que la mayoría de los más pobres no pedían préstamos para actividades orientadas a la generación de ingresos, y en los demás estudios se señala lo mismo. Por consiguiente, se comparan dos cosas completamente diferentes: préstamos para el consumo y préstamos para la producción, y se demuestra que la segunda categoría tiende más a llevar a un aumento en los ingresos, exactamente lo que cabría suponer²⁸.

Supuesto 10 | CONCLUSIONES

¿Tiene el microcrédito un efecto menor en los ingresos de las personas que están por debajo del umbral de pobreza que en los ingresos de las personas que están por encima del umbral?

- *De un examen de las pruebas empíricas relacionadas con el impacto no surge ninguna conclusión clara con respecto a si existe una correlación entre el nivel de pobreza y el impacto en los ingresos.*
- *Algunos estudios indican que las personas que están por debajo del umbral de pobreza experimentan un porcentaje de aumento de los ingresos menor después de endeudarse que las personas que están por encima del umbral de pobreza.*
- *Se ha comprobado que las personas que están por debajo del umbral de pobreza tienden a usar préstamos para el consumo en mayor medida que las personas que están por encima del umbral, de modo que cabe prever que sus ingresos aumenten menos.*
- *Los más pobres posiblemente necesiten una base de activos más firme a fin de aprovechar el crédito para la producción, pero eso tal vez no ocurra con otros servicios financieros.*

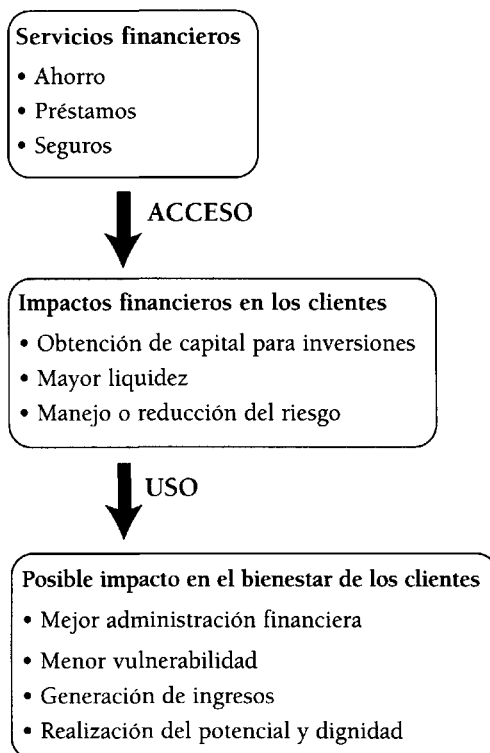
²⁸ Una situación análoga en Estados Unidos sería comparar el rendimiento de un préstamo privado para la compra de un automóvil con una inversión en tecnología de la información en una empresa pequeña. ¿De qué inversión cabría esperar el mayor impacto en los ingresos?

Supuesto 11

El mejor indicador del efecto de las microfinanzas es un cambio en los ingresos de los clientes.

En la mayoría de las evaluaciones del impacto se mide el cambio en los ingresos de los clientes. ¿Es este siempre el mejor indicador del impacto de los programas de microfinanzas? La generación de ingresos no es un resultado directo del uso de servicios financieros y no es siempre la razón principal de la oferta y demanda de dichos servicios. Los servicios financieros proporcionan un medio para administrar dinero, y una administración financiera más eficiente constituye uno de los principales efectos financieros de las microfinanzas. La mejora de la administración del dinero permite generar ingresos, reduce la vulnerabilidad y posibilita la realización del potencial individual y familiar. Todos estos son posibles efectos de los programas de microfinanzas en el bienestar (véase la figura 3).

Figura 3: Impactos potenciales de las microfinanzas en sus clientes



Lo sorprendente es que en muy pocas evaluaciones del impacto se trata de medir los efectos financieros de los programas de microfinanzas en los clientes, entre ellos la satisfacción de los clientes con los servicios. Si se comprendieran mejor los servicios financieros para los pobres, se podrían ofrecer mejores servicios. Una evaluación más amplia de los programas de microfinanzas se concentraría en dos indicadores principales: la relación cliente-servicio y la sostenibilidad financiera (véase el recuadro 4).

Las evaluaciones del impacto pueden clasificarse según el propósito. Desde este punto de vista se sitúan en una gama que va desde la demostración del efecto en el bienestar de los clientes hasta la mejora de las operaciones y las prácticas de las instituciones de microfinanzas (Hulme, 1997). Las evaluaciones orientadas a *demostrar efectos* prestan más atención al resultado final del programa (como

**RECUADRO 4: INDICADORES PARA LA
EVALUACION DE PROGRAMAS DE
MICROFINANZAS**

1) La relación cliente-servicio

- Indicadores del alcance de los servicios financieros proporcionados (cantidad de clientes y características socio-económicas)
- Indicadores de la calidad de los servicios proporcionados (buena disposición para pagar el servicio; costos de transacción de los clientes; condiciones)
- Indicadores de que los clientes tienen más opciones para tomar decisiones como resultado del mayor acceso a servicios financieros: cómo apoya el servicio el proceso de administración financiera de los clientes (liquidez, mecanismos para reducir la variabilidad del consumo e inversiones)

2) Indicadores de la sostenibilidad financiera

- Autosuficiencia financiera del servicio
- Desempeño financiero de la institución
- Solidez institucional y contexto (evaluaciones cualitativas)

Fuente: Adaptado de Rhyne, 1994.

la reducción de la pobreza) que a los insumos (como la cantidad de clientes por empleado de la institución). La meta primordial de las evaluaciones orientadas a *mejorar las prácticas* es comprender y mejorar las operaciones de las instituciones de microfinanzas. Las investigaciones actuales y los nuevos métodos de evaluación del impacto procuran cerrar la brecha entre las evaluaciones del impacto en los clientes y las evaluaciones del desempeño de las instituciones de microfinanzas, concentrándose más en la *calidad* de los servicios proporcionados²⁹. Por ejemplo, ADEMI, en la República Dominicana, usa un sistema de seguimiento de clientes integrado en su sistema de información gerencial, y los datos que se recopilan sobre el impacto se usan tanto para análisis crediticios como para mediciones del impacto. BRAC, en Bangladesh, realiza evaluaciones internas frecuentes, y las conclusiones de estos estudios conducen a cambios tales como la reestructuración de servicios de ahorro y crédito, cambios en la frecuencia de las reuniones de los grupos y modificaciones de las estrategias de focalización³⁰. En un estudio realizado en Sucre (Bolivia), Robyn Eversole observó que la obligación de efectuar pagos semanales creaba problemas de liquidez para algunos microempresarios, quienes a menudo resolvían ese problema vendiendo productos a precios que ocasionaban pérdidas (Eversole, 1998). Por lo tanto, la información sobre la satisfacción de los clientes con los servicios puede llevar a cambios en las condiciones de los préstamos que aumenten el bienestar de los clientes.

En muchas evaluaciones del impacto se pasa con demasiada rapidez a la etapa de demostrar que se ha reducido la pobreza utilizando indicadores del impacto en la pobreza tales como cambios en los ingresos, disminución de la vulnerabilidad y realización del potencial. Aunque se trata de indicadores muy importantes, se puede perder información interesante e importante si se pasa por alto la etapa entre disponibilidad de servicios e impacto en la pobreza, con lo cual se pierden indicadores de efectos más directos de las microfinanzas:

²⁹ Eso ocurre con el Grupo de Trabajo del CGAP sobre Metodologías de Evaluación del Impacto, presidido por Monique Cohen, de la AID.

³⁰ La información sobre ADEMI y BRAC fue obtenida durante una reunión virtual del Grupo de Trabajo del CGAP sobre Metodologías de Evaluación del Impacto en abril de 1998.

- ¿Quién tiene acceso?
- ¿Con qué fin piden préstamos los clientes?
- ¿Ofrece la institución una amplia gama de servicios con condiciones flexibles?
- ¿Cuán altos son los costos de transacción de los clientes?
- ¿Qué opinan los clientes de la calidad del servicio?
- ¿De qué forma amplía la mayor disponibilidad las opciones de los pobres con respecto a las decisiones que deben tomar?

En las evaluaciones del impacto de los programas de microcrédito se debe hacer una distinción según el propósito de los préstamos (para el consumo o para la producción) y según las condiciones de los préstamos (a largo plazo o a corto plazo) porque cabría esperar un impacto diferente de los distintos tipos de préstamos. Además, en las evaluaciones se debería determinar el papel del servicio financiero provisto por una institución de microfinanzas determinada en relación con otras fuentes financieras utilizadas por el prestatario a fin de atribuir el impacto a la fuente financiera correcta.

Las evaluaciones del impacto suelen inclinarse hacia el análisis del impacto en los *clientes individualmente* y de la sostenibilidad de las *instituciones individualmente*, en vez de examinar el impacto en el sector de las microempresas, la población local y el establecimiento de un sistema financiero al cual tengan acceso los pobres. Para que los servicios financieros que operan con sumas pequeñas surtan efectos importantes en un país, hay que proporcionarlos en gran escala (véase el supuesto 7). Aunque en general tal vez sea difícil determinar los efectos en las personas que no son clientes y en la economía local, el impacto en la reducción de la pobreza de la creación de puestos de trabajo para los pobres por microempresarios que no son pobres podría ser una contribución importante de las microfinanzas al desarrollo local y la reducción de la pobreza.

Supuesto 11 | CONCLUSIONES

¿Es un cambio en los ingresos de los clientes el mejor indicador del efecto de las microfinanzas?

- *La mayoría de las evaluaciones del impacto en los clientes se centran en la generación de ingresos mediante el microcrédito.*
- *Sin embargo, el aumento de los ingresos es solamente uno de los posibles efectos en el bienestar que puede tener el mayor acceso a servicios financieros, y no siempre es el propósito primordial del crédito.*
- *En pocos estudios se evalúa la mejora de la administración financiera de los clientes, que es la principal justificación de las microfinanzas.*
- *Al evaluar programas de microfinanzas se debe examinar tanto la relación cliente-servicio como el desempeño financiero de la institución de microfinanzas.*

Supuesto 12 | *Las instituciones de microfinanzas deben dirigirse al sector manufacturero para surtir efecto en el sector de las microempresas.*

Algunos observadores han notado una aversión en las microfinanzas hacia las manufacturas. Por ejemplo, una preocupación que se expresa con frecuencia en relación con las instituciones urbanas de microfinanzas de Bolivia es que sus clientes son, en su mayoría, pequeños comerciantes. Eso podría reflejar un sesgo en contra del sector manufacturero, basado en la suposición de que estas instituciones de microfinanzas no influyen mucho en la generación de ingresos y de trabajo porque el sector minorista está muy saturado y puede crecer muy poco.

Muchas personas tienden a creer que el sector manufacturero, por definición, es más “productivo” que el comercio y los servicios y que, en consecuencia, genera más oportunidades laborales.

Desde esta óptica, las instituciones de microfinanzas deberían operar más con el sector manufacturero.

Sin embargo, según la teoría económica básica, todas las actividades económicas que tienen un rendimiento positivo son productivas por definición, es decir que el precio que alguien está dispuesto a pagar por los bienes o servicios es mayor que el costo de producción. La percepción de un sesgo a favor de las manufacturas se basa en varias observaciones: hay “demasiados” pequeños comerciantes en el mercado, pocos parecen estar creciendo y constituyen el grupo principal de clientes de la mayoría de las instituciones de microfinanzas. No obstante, el panorama se complica con diversos factores:

- Los pequeños comercios suelen ser una de varias fuentes de ingresos de una familia pobre, y las mercancías que se venden generalmente son fabricadas o producidas por la misma familia. En un estudio de La Paz (Bolivia), González-Vega et al. (1996) demuestran que entre el 49% y el 82% de los clientes de las instituciones de microfinanzas tienen varias ocupaciones y entre el 35% y el 74% de los vendedores venden artículos que ellos mismos han fabricado.
- La demanda depende del precio y la calidad. Por consiguiente, tal vez sea difícil, aunque no imposible, ampliar las operaciones en los llamados mercados saturados bajando los precios o mejorando la calidad³¹.
- El rendimiento de las inversiones en el comercio de hecho podría ser mayor que el de las manufacturas, según un estudio de microempresas de las Filipinas (Lapar et al., 1995).
- La razón por la cual algunas microempresas no parecen crecer tal vez sea que muchos microempresarios invierten en la familia, en vez de la microempresa. Además, es común crear otra microempresa en vez de ampliar una empresa en funcionamiento.

³¹ Como dijo una vendedora de Santa Cruz (Bolivia), “la manera de crecer es traer novedades al mercado, y por eso necesito crédito”.

Para determinar si existe un sesgo en contra del sector manufacturero en las microfinanzas hay que comparar la distribución de los clientes de las instituciones de microfinanzas en los distintos sectores con la distribución sectorial en el sector de las microempresas en conjunto. En un estudio realizado por el BID de personas empleadas en el sector urbano en América Latina se observó un predominio del comercio en el sector de las microempresas (Pollack, borrador de 1997). En todos los países comprendidos en el estudio, la mayoría de las personas empleadas en el sector de las microempresas se dedican al comercio y servicios (véase el cuadro 10).

De todas las personas empleadas en el sector urbano de las microempresas en Bolivia, 40% trabajan en el sector del comercio. Los comerciantes parecen estar ligeramente sobrerrepresentados entre los clientes de PRODEM y BancoSol, según los datos del cuadro 11. FIE y Los Andes, que tienen un porcentaje relativamente alto de firmas manufactureras entre sus clientes, cobran tasas de interés diferentes según el sector de la economía: 2% y 3% por mes a las firmas manufactureras, respectivamente, pero 3% y 3,5% por mes a las firmas minoristas, para préstamos en moneda local. Una posible razón del alto porcentaje general de comerciantes entre los clientes de instituciones de microfinanzas es que los pequeños comerciantes son más rentables para las instituciones de microfinanzas debido a la rápida rotación de capital, el flujo de caja y la capacidad para pagar intereses relativamente altos.

Comúnmente se cree que los comerciantes se encuentran entre los microempresarios más pobres, pero los datos de Bolivia y de otros cinco países de América Latina no confirman esta creencia (véanse los cuadros II y III en el anexo 2). Según estos datos, la incidencia general de la pobreza en las personas empleadas en el sector de las manufacturas es mayor que en el comercio y que el promedio para el sector de las microempresas en Bolivia. Además, la incidencia de indigentes es mayor en el sector manufacturero que en el sector del comercio. Eversole (1998) indica que muchos fabricantes de Sucre (Bolivia) carecen de acceso adecuado al crédito porque el crédito que ofrecen las instituciones de microfinanzas locales es costoso e insuficiente. Por lo tanto, la contribución de las microfinanzas a la reducción de la pobreza podría ser mayor si se adaptaran mejor los préstamos a las empresas dedicadas a las manufacturas.

Cuadro 10: Distribución de la fuerza de trabajo urbana por sector económico (%)

	SECTOR DE LAS MICROEMPRESAS					SECTOR PRIVADO						
	Bolivia	Chile	Costa Rica	Honduras	Paraguay	Uruguay	Bolivia	Chile	Costa Rica	Honduras	Paraguay	Uruguay
Primario	2,3	5,8	5,3	14,0	6,2	6,1	3,7	8,8	3,8	6,9	1,4	3,9
Manufacturas	20,3	16,2	18,4	23,2	17,1	19,7	27,2	18,4	30,8	37,6	25,4	25,2
Construcción	11,0	10,4	8,5	8,5	12,6	9,6	12,4	9,5	7,4	8,6	4,2	7,3
Comercio	39,9	32,2	36,9	34,5	42,5	35,0	12,6	15,1	20,9	14,8	17,7	15,1
Servicios	26,4	34,4	29,9	19,7	21,7	29,6	44,1	46,9	35,1	31,9	51,3	48,5
Otros	0,0	1,0	1,2	0,2	0,0	0,0	0,1	1,3	2,0	0,2	0,0	0,0
TOTAL	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fuente: Pollack, 1997 (borrador).

Cuadro 11: Distribución de los clientes de instituciones de microfinanzas de Bolivia según el propósito de los préstamos (%)

	Los Andes	BancoSol	FIE	PRODEM	Sartawi
Producción	39	20	49	41	53
Comercio	49	63	33	50	28
Servicios	12	17	18	9	19
Tasa de interés nominal mensual (%)					
En Bolivianos (Bs)	3-4	4 (Bs)	2-3	4 (Bs)	3-3,5 (Bs)
En US \$	2-2,5 (US\$)	2,5 (US\$)	2 (US\$)	2,5 (US\$)	2,5 (US\$)
Tasa de interés real efectiva (%)					
En Bolivianos (Bs)	1,9-2,9 (Bs)	4,0-4,9 (Bs)	1,5-2,0 (Bs)	4,0-4,2 (Bs)	2,1-3,2 (Bs)
En US \$	1,8-2,3 (US\$)	2,5 (US\$)	1,6-1,9 (US\$)	2,1-2,2 (US\$)	2,3-2,4 (US\$)

Fuente: González-Vega, et al. 1996. Datos hasta 1995. La tasa de inflación en 1995 fue del 0,9% por mes, en promedio.

Supuesto 12 | CONCLUSIONES

¿Deben las instituciones de microfinanzas dirigirse en mayor medida al sector manufacturero?

- *Las observaciones relativas a la “saturación del mercado” en el comercio minorista no reflejan necesariamente un problema real.*
- *No hay pruebas claras de una diferencia entre el rendimiento de las inversiones en el comercio y las inversiones en microempresas manufactureras.*
- *Los comerciantes parecen estar sobrerrepresentados entre los prestatarios de instituciones de microfinanzas, en comparación con los fabricantes, como ocurre en Bolivia, pero esta tendencia no es muy pronunciada.*
- *A fin de llegar a más fabricantes, las instituciones de microfinanzas tal vez tengan que ofrecer servicios y tasas de interés diferenciados.*
- *Las personas empleadas en microempresas manufactureras tienden a ser más pobres que los pequeños comerciantes, como se ve en el caso de Bolivia.*

Supuesto 13 | *Los intereses elevados que cobran las instituciones de microfinanzas impiden el crecimiento de las microempresas.*

La afirmación precedente refleja la preocupación común, especialmente entre los profesionales que abordan el problema de la pobreza, de que algunas instituciones de microfinanzas cobran intereses demasiado altos. Sin embargo, aclarar este supuesto aparentemente sencillo es muy complicado porque es necesario

responder a una serie de preguntas. Para determinar si una tasa de interés es “demasiado alta” hay que tener en cuenta lo siguiente:

- ¿Cuál es la tasa de interés mínima que las instituciones de microfinanzas necesitan cobrar para alcanzar la sostenibilidad financiera?
- ¿Se pueden reducir los costos de operación de las instituciones de microfinanzas a fin de bajar la tasa de interés?
- ¿Llegan a microempresas más pobres o tienen un mayor efecto en su bienestar las instituciones de microfinanzas que cobran intereses más bajos?
- ¿Constituyen los costos de financiamiento una parte importante del total de los costos de las microempresas?
- ¿Cuán alto es el *total* de los costos de transacción (tanto monetarios como no monetarios) para los clientes que reciben microcrédito?

En los artículos sobre microfinanzas hay consenso en que las instituciones de microfinanzas deben cobrar intereses iguales o superiores a los que cobran otros prestamistas comerciales a fin de cubrir el alto costo de otorgar préstamos pequeños (véase, por ejemplo, Christen et al., 1995). Asimismo, las tasas que cobran las instituciones de microfinanzas generalmente son más bajas que las que cobran los prestamistas del sector informal, que son una de las principales fuentes de financiamiento para microempresarios. Aunque tal vez haya fuentes de fondos de menor costo, como familiares y amigos, no siempre están disponibles en cantidad suficiente o cuando los microempresarios los necesitan. Las instituciones de microfinanzas más eficientes de América Latina tienden a cobrar intereses que se aproximan a los de las tarjetas de crédito y otras formas de crédito a los consumidores en el mercado local. La experiencia de los años setenta es clara: los topes artificialmente bajos para las tasas de interés a fin de tratar de reducir las tasas que se cobran sobre los micropréstamos obligan a las instituciones a racionar el crédito y tienden a crear incentivos para que los prestatarios que están en mejor situación económica traten de aprovechar las ventajas de los subsidios que se usen para mantener los intereses bajos. Eso tiene un efecto de exclusión de los microempresarios (Adams, 1984). Los topes para las tasas de

interés pueden tener otro efecto de distorsión: pueden obligar también a las instituciones de microfinanzas a pagar intereses más bajos sobre los ahorros, perjudicando a los microempresarios que ahorran.

Otro factor que contribuye a que se cobren tasas de interés más altas es el entorno normativo, especialmente en los países con inflación alta y poca competencia en el sector financiero. La alternativa frente a los mecanismos de control consiste en promover la competencia entre las instituciones de microfinanzas. Como se ve en Bolivia en la actualidad, cuando los microempresarios pueden elegir entre varios prestamistas eligen el que les ofrece el mejor servicio a la tasa de interés más baja (Owens, 1998). Promover la competencia en los mercados de las microfinanzas ayudará a bajar los costos de operación y las tasas de interés.

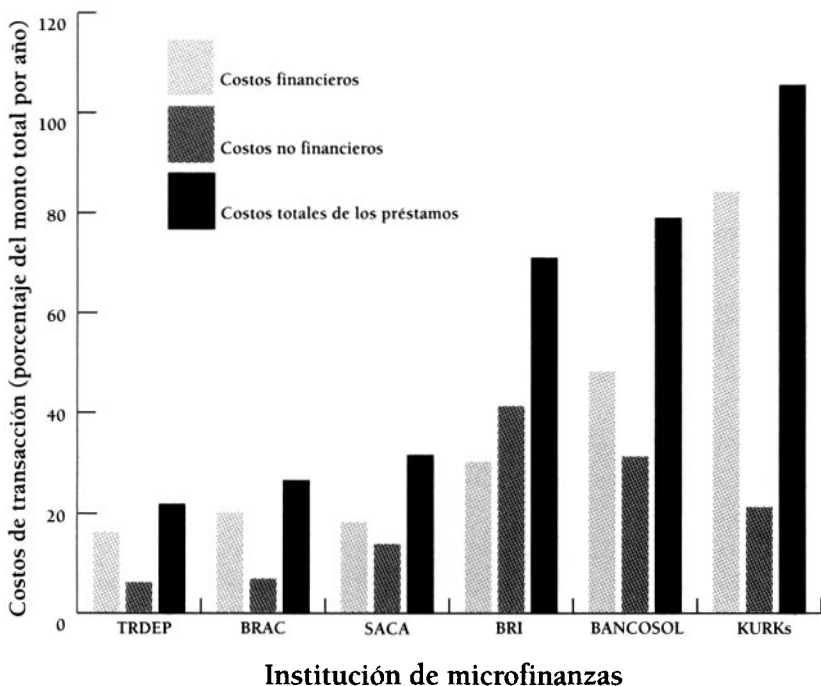
64

En cuanto al efecto en la pobreza, hay pocos indicios de que las instituciones de microfinanzas con tasas de interés más bajas lleguen a personas más pobres o influyan más en sus medios de subsistencia. Castello et al. (1991) hicieron un estudio de los costos de financiamiento de microempresarios en Colombia, la República Dominicana y Chile, y observaron que constituyen una parte insignificante del total de los costos de las microempresas, situándose entre un mínimo del 0,4% y un máximo del 3,4%. Notaron que los costos de financiamiento eran relativamente bajos incluso en los programas que cobran una tasa de interés real efectiva de casi el 10% mensual. El hecho de que los costos de financiamiento sean bajos se debe, en parte, a que el endeudamiento general de las microempresas es bajo.

En su estudio de la ONG PRODEM y del banco comunal Crecer en Bolivia, Lee (1996) observa que la preferencia por una institución de microfinanzas determinada está más relacionada con su ubicación y la flexibilidad de las condiciones de los préstamos que con las tasas de interés. En muchos otros estudios se ha comprobado que el costo para el prestatario en cuanto al tiempo que insumen las transacciones financieras es una parte tan importante del total del costo de los préstamos como la tasa de interés, especialmente para los microempresarios pobres³². Hulme y Mosley (1996) calcularon

³² Por ejemplo, Almeyda, 1996; Lee, 1996; Hulme y Mosley, 1996; y Koopman, 1996.

Gráfica 4: Costos de transacción de los prestatarios (como porcentaje del monto total de los préstamos por año)



Fuente: Hulme and Mosley, 1996.

el total de los costos de transacción de los prestatarios de seis instituciones de microfinanzas (véase la gráfica 4). Los costos de transacción varían considerablemente de una institución de microfinanzas a otra, en lo que concierne tanto al total de los costos como a la distribución entre costos financieros y no financieros. Los indicadores sustitutos del alcance de las instituciones de microfinanzas muestran que las instituciones con los costos de transacción más bajos, como BRAC, TRDEP y SACA, llegan a personas más pobres que las demás.

En los artículos sobre el tema no hay pruebas claras de que las tasas de interés relativamente altas que cobran las instituciones de microfinanzas menoscaben el potencial para reducir la pobreza

mediante el microcrédito. El asunto podría traducirse a una preocupación por los efectos a largo plazo y a corto plazo. La sostenibilidad financiera de las instituciones de microfinanzas es importante para garantizar el alcance y el impacto a largo plazo. A fin de alcanzar esa meta, es necesario cobrar tasas de interés que cubran los costos. Para reducir las tasas de interés y la carga global del costo para los clientes que reciben microcrédito, las instituciones de microfinanzas tendrán que mejorar la eficiencia de sus operaciones. La competencia por clientes podría desempeñar un papel importante para que las instituciones de microfinanzas reduzcan los costos de operación y las tasas de interés.

Supuesto 13 | CONCLUSIONES

66

¿Impiden el crecimiento de las microempresas los intereses elevados que cobran las instituciones de microfinanzas?

- *Los costos de financiamiento constituyen una parte insignificante del total de los costos de las microempresas, según los estudios realizados.*
- *Se ha comprobado que los costos de transacción no financieros relacionados con los préstamos son tan importantes para los microempresarios como los costos financieros.*
- *Para garantizar el alcance en el futuro, las instituciones de microfinanzas tienen que cobrar tasas de interés suficientemente altas como para cubrir sus costos.*
- *Una competencia adecuada en el mercado de las microfinanzas ayudará a bajar los costos de operación y las tasas de interés y promoverá la sostenibilidad institucional.*

Supuesto 14

El ahorro es más eficaz que el crédito para reducir la pobreza.

Ultimamente, los investigadores y profesionales que trabajan en el campo del desarrollo han estado ponderando la importancia relativa de los servicios de depósito y los préstamos³³. Los que creen que el ahorro es más importante a menudo subrayan que “el crédito es deuda” y no representa rendimiento alguno para el prestatario (véase, por ejemplo, Adams y Von Pischke, 1992). En este estudio se argumenta que lo que más ayuda a reducir la pobreza probablemente no sea el crédito o el ahorro en sí, sino el establecimiento de un sistema financiero sostenible que ofrezca préstamos pequeños y oportunos, servicios de depósito y seguros. Tanto el ahorro como el crédito son importantes. Si se ofrece una amplia gama de servicios financieros no sólo se atenderán mejor las necesidades de los clientes, sino que también habrá mejores fuentes de financiamiento para las instituciones de microfinanzas.

Aunque el sector de las microfinanzas tiende a atribuir más importancia a los préstamos, las cuentas de ahorro y los servicios de depósito parecen ser tan importantes como el crédito para las personas de bajos ingresos. Los servicios de depósito de ahorros son instrumentos importantes para la administración eficiente de la liquidez. Como señala Wisniewski (1998:1), “la ventaja que ofrecen los servicios de depósito frente al ahorro informal es una buena combinación de accesibilidad del efectivo, seguridad, rendimiento y divisibilidad del ahorro”. Además, la capacidad para movilizar ahorros puede convertirse en un elemento fundamental de la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas. Los depósitos de ahorros muestran la capacidad de los clientes para ahorrar y, por consiguiente, reflejan su capacidad de endeudamiento. Sin embargo, como las ONG no están autorizadas para movilizar ahorros, es difícil proporcionar servicios de depósito al sector. Asimismo, las donaciones o los préstamos de bajo costo otorgados por donantes a las instituciones de microfinanzas que movilizan depósitos podrían constituir una amenaza para los incentivos institucionales para movilizar ahorros.

³³ Por ejemplo, el grupo de debates virtuales denominado “lista de financiamiento para el desarrollo”, administrado por la Universidad Estatal de Ohio, y la biblioteca virtual de microcrédito (véanse las direcciones de Internet en el anexo 1).

En varios estudios de los últimos treinta años se han documentado la firme voluntad y la capacidad de los pobres para ahorrar (Robinson, 1994, y Wisniwski, 1998). Robinson señala varios mitos del comportamiento de los pobres con respecto al ahorro. Algunos de ellos son que la exigüidad de los depósitos institucionales en las zonas rurales muestra que las familias rurales son demasiado pobres para ahorrar, que prefieren consumir en vez de ahorrar y que prefieren ahorrar en formas no monetarias, como granos y animales. Sin embargo, en estudios de la demanda local de servicios de ahorro en Indonesia se ha comprobado que, aunque las familias pobres ahorran mucho en efectivo, granos, animales y oro, la mayoría preferiría tener sus ahorros en una forma más segura y líquida. El ahorro institucional ofrece varias ventajas a las familias pobres: liquidez para gastos familiares, situaciones de emergencia e inversiones; ahorros para la jubilación; rendimiento de los depósitos y ahorros que permitan obtener una clasificación crediticia y que sirvan de garantía.

Se sabe por experiencia que las condiciones inadecuadas de los servicios obstaculizan el ahorro institucional más que el comportamiento de la gente frente al ahorro. Por ejemplo, un programa de ahorro nacional de Indonesia permitía efectuar retiros solamente dos veces por mes, mucho menos de lo que los clientes querían. Otros casos de distintos países han mostrado lo mismo. En un estudio de RoSCAs de Bolivia, Adams et al. (1989) muestran que hay una gran capacidad de ahorro voluntario cuando la inflación es casi abrumadora. El motivo principal para incorporarse a una RoSCA era ahorrar más. La popularidad de las RoSCAs se atribuye a sus costos de transacción bajos, su flexibilidad y su adaptación a las necesidades de los integrantes. Ofrecen una forma interesante de “ahorro por contrato” y la oportunidad de adquirir antecedentes de crédito que permitan conseguir préstamos más adelante. En Bangladesh, la institución *SafeSave* para personas que viven en la pobreza extrema en los tugurios de Dhaka muestra que los sectores más pobres de la población son capaces de ahorrar (véase el recuadro 5).

De los estudios de casos de seis instituciones de microfinanzas, Wisniwski (1998) saca las siguientes conclusiones sobre los servicios y tecnologías de ahorro en pequeña escala:

- Los servicios y tecnologías de ahorro deben estar correctamente estructurados a fin de que respondan a las características de distintos segmentos del mercado.
- Se debe ofrecer una amplia gama de servicios de ahorro con distintos grados de liquidez y rendimiento.
- Los servicios de ahorro voluntario individual atraen más depositantes y un volumen de ahorros mayor que el ahorro obligatorio.
- La movilización del ahorro es una actividad mucho más competitiva que el crédito, de modo que las instituciones financieras deben ser más activas y ofrecer tasas de interés competitivas para atraer depósitos.
- El saldo mínimo inicial debe ser bajo a fin de que los pobres no tengan barreras tan grandes para abrir una cuenta de ahorro.

En varios países se ha observado una gran demanda de servicios de depósito, que estos servicios benefician a las instituciones de microfinanzas y a sus clientes, y que se pueden captar depósitos pequeños. ¿Pero son más eficaces los servicios de ahorro que los programas de préstamos para reducir la pobreza? Algunos analistas afirman que el ahorro disminuye la vulnerabilidad, mientras que el crédito la aumenta, y que las inversiones autofinanciadas son menos riesgosas. Sin embargo, los servicios de ahorro y crédito pueden usarse para los mismos fines, y la selección de uno u otro depende de la estrategia de la familia para manejar el riesgo y sobrellevar su situación. Por ejemplo, un préstamo pequeño para el consumo que se obtiene para hacer frente a una crisis en un momento en que los ahorros son escasos no aumenta necesariamente la vulnerabilidad de una familia: todo depende de la situación financiera general y la carga de la deuda de la familia.

Algunos observadores afirman que el ahorro y los préstamos son sustitutos porque el reembolso de un préstamo equivale al ahorro: con el ahorro se acumulan sumas pequeñas para crear una suma global más grande en el futuro; con el crédito se recibe una suma global ahora que se paga en pequeñas cuotas más adelante. Sin embargo, eso representa también una diferencia importante entre el ahorro y el crédito: los préstamos ofrecen la oportunidad de *acelerar las inversiones* en los casos en que los ahorros no son suficientes. Los pobres ahorran lentamente, pero pueden conseguir préstamos enseguida. Para un sastre pobre, la oportunidad de com-

**RECUADRO 5: LA ADAPTACIÓN DE MECANISMOS
FINANCIEROS INFORMALES PARA LLEGAR A
LOS MÁS POBRES: “SAFE SAVE” EN
BANGLADESH**

SafeSave es una solución institucional para dos necesidades que no satisfacen los mecanismos financieros informales que usan los pobres de los tugurios de Dhaka:

- Los pobres necesitan acumular ahorros para el futuro: para la viudez, la ancianidad o sus herederos.
- La capacidad de los pobres para ahorrar fluctúa con el tiempo.

Ambas deficiencias son especialmente difíciles para las personas muy pobres, quienes sufren las mayores penurias en la ancianidad y necesitan la mayor protección financiera para el ocaso de su vida. Muchos pobres quedan excluidos de estos mecanismos, y a menudo *se autoexcluyen*, por la ansiedad que les crea no poder ahorrar la misma cantidad todos los días (o todas las semanas, o todos los meses) durante un año *entero* (u otro periodo). *SafeSave* entiende que los pobres pueden y quieren ahorrar pero pueden hacerlo únicamente en pequeñas cantidades. Tiene en cuenta que los pobres necesitan convertir esos ahorros en sumas globales suficientemente grandes tanto a corto plazo como a largo plazo, y a veces de inmediato. Reconoce que, para ayudarles a hacer eso, debe ofrecerles diariamente las tres funciones de la “intermediación financiera personal básica”:

- la oportunidad de ahorrar y efectuar retiros;
- la oportunidad de pedir un adelanto de los ahorros futuros;
- la oportunidad de acumular ahorros para necesidades a largo plazo.

SafeSave cuenta con recaudadores que visitan a los clientes todos los días en su casa o en el trabajo. Esto ofrece la misma *oportunidad* para ahorrar (o reembolsar) que los recaudadores de depósitos privados y las ROSCAs. En cada ocasión, los clientes pueden ahorrar la suma que deseen. De estos ahorros acumulados, los clientes pueden retirar una suma global cuando lo deseen. Una suma global suficientemente grande es un término relativo. *SafeSave* tiene una clienta muy pobre que ha efectuado retiros de apenas dos takas (unos cinco centavos de dólar). Esta suma es “suficientemente grande” para comprar querosén para preparar la cena los días en que el esposo no consigue trabajo y no hay efectivo en la casa.

(Extraído de Rutherford, 1998 (*borrador*). Véase también <http://servicios.toolnet.org/safesave>)

prar una máquina de coser hoy, en vez de ahorrar durante un año, podría representar una gran diferencia. Por consiguiente, la disponibilidad de los tres tipos de servicios financieros (crédito, ahorro y seguro) es lo que puede tener una influencia positiva en la reducción de la pobreza. La disponibilidad de servicios financieros no significa que todas las familias pobres tengan que endeudarse o ahorrar en un momento determinado, pero todas las familias y empresas se beneficiarán de la *disponibilidad* de servicios financieros para que puedan ahorrar a fin de sobrellevar una crisis en cualquier momento y obtener préstamos para aprovechar la oportunidad de realizar una buena inversión.

Supuesto 14 | CONCLUSIONES

¿Es el ahorro más eficaz que el crédito para reducir la pobreza?

- *Se ha comprobado que los pobres tienen tanto la capacidad como el deseo de ahorrar.*
- *Las trabas que presentan ciertas normas e instrumentos impiden la movilización del ahorro más que las preferencias de los pobres con respecto al ahorro.*
- *Algunos principios importantes para los programas de ahorro en pequeña escala son la conveniencia y la seguridad, una amplia gama de servicios de ahorro con distintos grados de liquidez y rendimiento, un saldo inicial mínimo y tasas de interés competitivas.*
- *Además de ser un servicio útil que las personas de bajos ingresos necesitan, el ahorro aumenta la capacidad crediticia de los pobres y puede fortalecer la sostenibilidad de las instituciones de microfinanzas.*
- *El ahorro, el crédito y el seguro tienen usos ligeramente diferentes para los pobres, y la disponibilidad de los tres servicios puede ayudar a reducir la pobreza.*
- *Los donantes deben promover un sistema financiero que promueva el ahorro, el seguro y el crédito, y se debe dar al ahorro más importancia que hasta ahora.*

Supuesto 15

Es necesario integrar las microfinanzas en otros servicios de desarrollo para influir en la pobreza y en el crecimiento de las empresas.

Este supuesto está relacionado con las condiciones para que los servicios financieros tengan un mayor impacto en la pobreza, o sea los factores determinantes de la capacidad de dichos servicios para aumentar el bienestar. Ela Bhatt argumenta que “las instituciones financieras de desarrollo que ofrecen solamente servicios tradicionales de microfinanzas no son tan eficaces como las instituciones que también ayudan a los prestatarios a superar la carga psicológica de la pobreza” (Bhatt 1998:1). El argumento de Bhatt pone de relieve la importancia de abordar simultáneamente otras causas de la pobreza más cualitativas que las limitaciones financieras como condición para reducir la pobreza. Otros argumentos afines destacan la situación económica local, como la disponibilidad de activos productivos y de mercados para los bienes y servicios producidos por los clientes. Los observadores señalan también las condiciones en que operan los microempresarios, entre ellas la gama y la calidad de sus conocimientos de administración de empresas, así como el patrimonio y el nivel de pobreza de la familia. Todas estas condiciones están relacionadas con la índole de la pobreza y las limitaciones conexas que se perciben en la capacidad de los servicios financieros para reducir la pobreza. La pobreza extrema se da principalmente en lugares con pocas oportunidades para generar ingresos. El acceso a servicios financieros no creará oportunidades, pero permitirá explorar las oportunidades existentes o las creadas por otras instituciones.

Una pregunta más práctica es si las instituciones de microfinanzas serán más eficaces integrando servicios no financieros a fin de que las microfinanzas influyan más en el bienestar social. La respuesta depende del tipo de institución de microfinanzas, sus objetivos básicos y el tipo de servicios no financieros en cuestión. El término “servicios no financieros” es muy amplio, y estos servicios tal vez no complementen la misión de una institución de microfinanzas

determinada. Como se muestra en el cuadro 12, hay una amplia gama de servicios complementarios e inversiones que pueden vincularse de forma directa o indirecta a las microfinanzas para aumentar su eficacia o su impacto. Estas intervenciones abarcan desde servicios de desarrollo empresarial, como consultoría sobre administración de empresas o asistencia en materia de mercadotecnia, hasta infraestructura e incluso servicios sociales, como atención médica. Según la amplitud con la cual una institución de microfinanzas defina su misión, podría encontrar razones para ofrecer muchos de estos servicios o ninguno.

Cuadro 12: Servicios que podrían complementar a las microfinanzas

SERVICIO	PROPOSITO
<p><i>Servicios de desarrollo empresarial</i> (véase Goldmark, 1996). Por ejemplo, mayor acceso a materia prima y mano de obra calificada, cursos de administración de empresas y transferencia de tecnología</p>	<p>Fortalecer la administración y reducir las limitaciones no financieras para mejorar el desempeño de las microempresas.</p>
<p><i>Capacitación junto con servicios financieros</i></p>	<p>Mejorar la "alfabetización económica" de los clientes a fin de que tomen mejores decisiones sobre inversiones y aumentar las probabilidades de que reembolsen los préstamos.</p>
<p><i>Proyectos productivos y de infraestructura.</i> Por ejemplo, construcción de caminos, sistemas de riego, reformas normativas, promoción de pequeñas y medianas empresas</p>	<p>Crear un medio propicio para actividades que generen ingresos (mejorar las condiciones para las inversiones en microempresas, el acceso a mercados y la demanda de productos de las microempresas).</p>
<p><i>Intermediación social.</i> (véase Bennett y Goldberg, 1993). Por ejemplo, fortalecimiento institucional, movilización y realización del potencial</p>	<p>Informar mejor a los grupos marginados sobre los servicios financieros y de desarrollo empresarial y mejorar su comunicación con estos servicios y el acceso a los mismos.</p>
<p><i>Servicios sociales.</i> Por ejemplo, salud, nutrición, educación, planificación familiar</p>	<p>Fortalecer el capital humano o crear condiciones para que los pobres usen bien las microfinanzas y así mejorar su impacto en la generación de ingresos y la reducción de la pobreza.</p>

Las instituciones comerciales de microfinanzas cuyo objetivo principal es otorgar préstamos pequeños de forma sostenible y en gran escala probablemente no sean más eficaces si se extienden a campos nuevos de actividades no financieras. Por ejemplo, aunque muchos microempresarios necesitan y piden servicios de desarrollo empresarial, las instituciones de microfinanzas tal vez no sean las más apropiadas para ofrecer estos servicios. Se ha comprobado que la mayoría de los programas de desarrollo empresarial no pueden convertirse en actividades plenamente sostenibles, aunque algunos cubren sus costos variables³⁴.

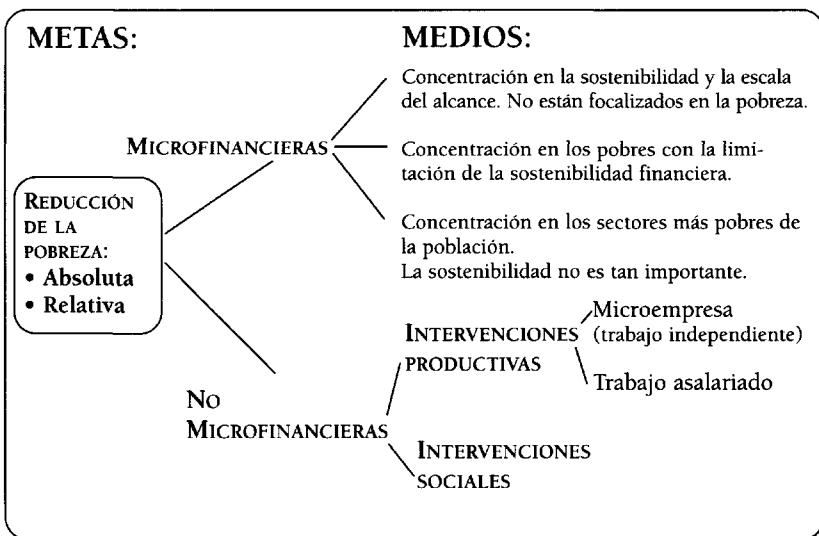
Sin embargo, si una institución usa las microfinanzas principalmente como *medio* para reducir la pobreza, *tal vez* sea conveniente ofrecer otros servicios de desarrollo. Por ejemplo, muchas instituciones de microfinanzas ofrecen capacitación junto con servicios financieros, comúnmente con el propósito de crear una acción sinérgica, que para las instituciones de microfinanzas se manifiesta en una mayor tasa de reembolsos y en clientes más dinámicos o con mayores conocimientos de economía, y para los clientes, en un mayor rendimiento de los préstamos. Sin embargo, en pocos estudios se ha demostrado que esa acción sinérgica realmente se dé en la práctica, y varias instituciones de microfinanzas que tienen mucho éxito no proveen capacitación. Un estudio de instituciones de microfinanzas de las Filipinas muestra que la capacitación es un componente importante de los costos de transacción de los préstamos a los pobres (Llanto et al., 1996). Los autores señalan que la capacitación de posibles clientes constituye un costo de inversión demasiado grande para la mayoría de las instituciones de microfinanzas y que podría necesitarse cofinanciamiento de gobiernos o donantes. Kilby y D'Zmura (1985) muestran en un estudio de América Latina que los programas de capacitación y asistencia técnica impusieron la carga de un costo adicional para las instituciones de microfinanzas y sus clientes. Los sistemas sencillos de préstamos resultaron ser los más rentables. Además, la asistencia técnica no fortaleció la capacidad técnica y gerencial de los prestatarios como se quería.

³⁴ Véase, por ejemplo, el estudio de la Unidad de Microempresa del BID sobre servicios de desarrollo de microempresas, dirigido por Lara Goldmark: Goldmark, 1996, Goldmark, Berte y Campos, 1997, Goldmark y Londono, 1997, y Hagen-Wood y Højmark Mikkelsen, 1998.

En general, la especialización institucional es importante para alcanzar la rentabilidad y la eficacia. Sin embargo, en el caso de una institución de microfinanzas dedicada a combatir la pobreza que sea la única en una zona determinada, quizá convenga ofrecer servicios sociales tales como alfabetización, planificación familiar y nutrición. Para las instituciones de microfinanzas dedicadas a grupos y zonas marginados podría ser necesario proveer servicios de intermediación social a fin de llegar al grupo destinatario (véase el cuadro 12). Si una institución de microfinanzas nota que se necesitan servicios complementarios, es importante crear centros de costos diferentes para los programas financieros y no financieros (véase Helms, 1998).

Los argumentos a favor de la integración de servicios complementarios a menudo se basan en ciertas limitaciones de las microfinanzas. Sin embargo, dichas “limitaciones” no son más que un reflejo de lo que los servicios financieros pueden lograr y de lo que no pueden lograr. Las limitaciones de las microfinanzas como instrumento para reducir la pobreza son más pertinentes para un análisis de la programación de la asistencia para el desarrollo en general, o

Figura 4: Opciones estratégicas en las intervenciones para reducir la pobreza



sea, la selección de una combinación de instrumentos para reducir la pobreza y fomentar el desarrollo económico. Las intervenciones no financieras forman parte de una gama de opciones para los programas de asistencia para el desarrollo que procuran mejorar los medios de subsistencia de los indígenas de bajos ingresos, tal como se ilustra en la figura 4.

En el cuadro 13 se clasifican las *intervenciones dirigidas a microempresas* y otras intervenciones conexas según el nivel de la intervención (micro, meso o macro), así como los principales obstáculos abordados (sociales o económicos/técnicos).

- *Nivel micro:* Las intervenciones procuran fortalecer las instituciones que promueven el sector de las microempresas (por ejemplo, mediante asistencia técnica a instituciones de microfinanzas) y programas que procuran fomentar el desarrollo de las microempresas de forma más directa (por ejemplo, proporcionando fondos a instituciones para préstamos o servicios de desarrollo empresarial).

Cuadro 13: Clasificación de las intervenciones dirigidas a microempresas y otras intervenciones conexas

		PRINCIPALES OBSTACULOS ABORDADOS	
		Sociales	Económicos/Técnicos
NIVEL DE LA INTERVENCIÓN	MACRO (nacional)	<ul style="list-style-type: none"> • Redes de protección social • Fondos de inversión social • Leyes laborales 	<ul style="list-style-type: none"> • Reformas financieras • Reformas regulatorias • Títulos de propiedad de tierras
	MESO (local)	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollo comunitario (incluidas la salud y la educación) 	<ul style="list-style-type: none"> • Establecimiento de un sistema financiero local • Distritos industriales • Desarrollo económico comunitario
	MICRO (familias, microempresas e instituciones)	<ul style="list-style-type: none"> • Promoción de organizaciones de base • Préstamos para aliviar la pobreza • Enforque participativo en el subsector 	<ul style="list-style-type: none"> • Asistencia técnica a instituciones de microfinanzas • Servicios financieros • Servicios de desarrollo empresarial

- *Nivel meso (local)*: Los programas procuran fomentar un entorno local propicio para el desarrollo de las microempresas (por ejemplo, mediante el establecimiento de asociaciones de comercialización y distritos industriales) y ofrecer servicios sociales tales como educación y atención médica. Las intervenciones en zonas determinadas, como el fortalecimiento de las instituciones financieras en zonas subdesarrolladas, también se realizan en el nivel meso.
- *Nivel macro o nacional*: Los programas y las políticas nacionales que podrían influir en las instituciones de desarrollo de microempresas o en las microempresas mismas, como las reformas financieras y regulatorias, se sitúan en este nivel.

La gama de lo social a lo económico/técnico está relacionada con la magnitud de los componentes sociales en el proyecto. Por ejemplo, los préstamos para aliviar la pobreza podrían tener como finalidad ayudar a los microempresarios a realizar su potencial y al mismo tiempo proporcionarles servicios financieros. La combinación óptima de instrumentos para desarrollar las microempresas y reducir la pobreza es contextual: depende de variables de la situación tales como la índole de la pobreza y las barreras para los microempresarios. Se ha comprobado que hay diversas opciones para mejorar los medios de subsistencia y el bienestar de los microempresarios pobres, y que el impacto de las microfinanzas por sí solas en los pobres no es inequívocamente positivo. Por otro lado, hay indicios claros de que las organizaciones que ofrecen servicios múltiples (financieros y no financieros) a las microempresas son menos sostenibles. Por lo tanto, aunque estas microempresas necesiten y pidan servicios complementarios, las instituciones de microfinanzas tal vez no sean las más apropiadas para proporcionárselos.

Supuesto 15 | CONCLUSIONES

¿Es necesario integrar las microfinanzas en otros servicios de desarrollo para influir en la pobreza y en el crecimiento de las empresas?

- *Las instituciones comerciales de microfinanzas probablemente sean menos eficaces cuando pasan a actividades no financieras nuevas y, en consecuencia, llegan a menos personas pobres.*
- *En el caso de una institución de microfinanzas dedicada a combatir la pobreza que sea la única en una zona determinada, quizá convenga proporcionar una gama más amplia de servicios para los pobres.*
- *Se ha comprobado que la especialización institucional es importante para alcanzar la rentabilidad y la eficacia.*
- *Los argumentos a favor de la integración de servicios complementarios a menudo se basan en ciertas limitaciones de las microfinanzas. Sin embargo, estas “limitaciones” no son más que un reflejo de lo que los servicios financieros pueden lograr y de lo que no pueden lograr.*
- *Aunque es cierto que las microfinanzas no son lo único que los microempresarios pobres necesitan para aumentar la productividad y los ingresos, eso no significa que las instituciones de microfinanzas deban proporcionar todos los servicios.*
- *Las limitaciones de las microfinanzas deben tenerse en cuenta en la programación de la asistencia para el desarrollo en general, o sea en la selección de una combinación de instrumentos para reducir la pobreza y fomentar el desarrollo económico que podría incluir las microfinanzas.*

QUINTA PARTE

Conclusiones y recomendaciones

Para salir de la pobreza, los pobres necesitan muchos ingredientes, y el crédito es solamente uno de ellos. Es un ingrediente importante, pero no el más importante. Los servicios financieros facilitan la acción de las fuerzas que promueven el crecimiento, pero sólo cuando existen oportunidades (González-Vega, 1994:9).

Posibilidades y limitaciones de las microfinanzas como instrumento para reducir la pobreza

La tarea de reducir la pobreza es compleja y difícil, de modo que es sumamente importante utilizar diversos instrumentos para llevarla a cabo eficazmente. Uno de esos instrumentos, las microfinanzas, puede ser muy eficaz para abordar las limitaciones financieras de los pobres, o sea mejorar la administración del dinero, reducir el riesgo y acelerar las inversiones. Aunque su eficacia es clara, es necesario reconocer también sus limitaciones, como se señala en este libro.

La mejor vía para reducir la pobreza por medio de las microfinanzas podría ser combinar programas estrechamente focalizados para ayudar a los pobres con medidas generales a fin de crear un sistema financiero competitivo y sostenible que ofrezca una amplia gama de transacciones financieras en pequeña escala. Este doble enfoque podría llevar al alcance sostenible en gran escala y fomentar la innovación con el propósito de promover un mayor acceso a los servicios financieros para los pobres.

Tal como se argumenta en este libro, el punto de partida de las medidas para aumentar la eficacia de las microfinanzas consiste en evaluar las limitaciones reales de los pobres. El hecho de que una familia pobre no use préstamos en un momento determinado no refleja necesariamente un problema real que sea necesario abordar. Tanto las instituciones de microfinanzas como los microempresarios deben cumplir tres clases de condiciones para que los progra-

mas de microfinanzas lleguen a los pobres: voluntad, conocimiento y capacidad (véase el cuadro 14). Cada casilla del cuadro representa una causa diferente de falta de acceso al crédito. Las repercusiones de estas combinaciones en la normativa son claras: se necesitan intervenciones diferentes en distintos niveles.

Este telón de fondo contextual puede ayudar a determinar qué intervenciones específicas se necesitan, si es que se necesitan.

Cuadro 14: Posibles razones de la falta de acceso al crédito y repercusiones en la política

	MICROEMPRESA (acceso al microcrédito)	INSTITUCIÓN DE MICROFINANZAS (alcance)
Voluntad	El microempresario no necesita o no quiere pedir prestado. <i>Repercusión en la política: No se necesita ninguna acción.</i>	Llegar a los sectores más pobres no es uno de los objetivos principales de la institución de microfinanzas, que se dedica principalmente a otros sectores del mercado. Por lo tanto, la estructura de incentivos no se propone aumentar al máximo la profundidad del alcance. <i>Repercusión en la política: No se necesita ninguna acción.</i>
Conocimiento	El microempresario carece de información y conocimientos suficientes sobre las instituciones de microfinanzas y sus programas. <i>Repercusión en la política: Difundir información sobre programas de microfinanzas.</i>	La institución de microfinanzas no tiene suficiente información y conocimientos sobre la forma de llegar a los microempresarios pobres, o impone condiciones que excluyen a ciertas partes del sector de las microempresas. <i>Repercusión en la política: Difundir información y proporcionar cooperación técnica.</i>
Capacidad	El microempresario no tiene capacidad crediticia: no tiene capacidad de endeudamiento en la actualidad. <i>Repercusión en la política: No tomar ninguna medida, o realizar actividades para mejorar la capacidad de endeudamiento de los pobres.</i>	La institución de microfinanzas no puede usar la tecnología actual para extender sus operaciones. <i>Repercusión en la política: Se necesita cooperación técnica, junto con la promoción de una política propiciadora y un marco regulatorio para las transacciones financieras en pequeña escala.</i>

Intervenciones para ampliar el alcance

Lo más eficaz para reducir la pobreza es una combinación de medidas generales y focalización estrecha, o sea, garantizar el alcance sostenible en gran escala y mejorar el acceso a los servicios financieros para los sectores más pobres de la población (profundidad del alcance). Estas intervenciones se resumen en el cuadro 15.

Para ampliar la *profundidad del alcance* se puede hacer lo siguiente:

- ofrecer servicios financieros de buena calidad y bajo costo adaptados a las necesidades de los más pobres y sus actividades económicas;
- proporcionar una gran variedad de servicios financieros adaptados a las distintas necesidades de las familias y empresas;
- crear un entorno propicio para las transacciones financieras en pequeña escala;
- llevar a cabo proyectos piloto orientados a las familias y las zonas más pobres.

Para ampliar la *escala del alcance* se puede hacer lo siguiente:

- fomentar un entorno propicio para transacciones financieras en pequeña escala;
- ofrecer una amplia gama de servicios;
- promover la movilización del ahorro;
- transformar ONG en instituciones comerciales de microfinanzas;
- impulsar la competencia, que garantiza servicios de bajo costo y buena calidad.

Para ampliar el *alcance geográfico* se puede hacer lo siguiente:

- adoptar normas y políticas que faciliten la extensión de las operaciones a zonas alejadas;
- establecer infraestructura local que permita la realización de transacciones financieras en pequeña escala;
- promover instituciones de microfinanzas rurales piloto.

Cada uno de los distintos protagonistas está en mejores condiciones para realizar determinadas acciones dentro de esta gama de opciones.

Cuadro 15: Intervenciones para ampliar el alcance y mejorar el impacto de las microfinanzas

ALCANCE				
	Profundidad	Escala	Geográfico	
			Impacto	
Nivel macro (nacional)	<ul style="list-style-type: none"> Eliminar o impedir las restricciones a las tasas de interés 	<ul style="list-style-type: none"> Promover la estabilidad política Fomentar la baja inflación Establecer un marco regulatorio que fomente los servicios financieros en pequeña escala sin costos y restricciones innecesarios 	<ul style="list-style-type: none"> Establecer un marco regulatorio que permita operar en zonas alejadas, como un horario flexible de atención al público en las sucursales Abrir oficinas nacionales de crédito 	<ul style="list-style-type: none"> Fomentar la competencia en el mercado de las microfinanzas Coordinar las intervenciones en microempresas y otras medidas para promover el desarrollo
Nivel meso (local)	<ul style="list-style-type: none"> Difundir información sobre instituciones locales de microfinanzas en vecindarios pobres Otorgar permisos para empresas y títulos de propiedad de tierras a los pobres 	—	<ul style="list-style-type: none"> Detectar y abordar los obstáculos locales para las transacciones financieras Crear infraestructura para facilitar el suministro de servicios financieros en pequeña escala 	<ul style="list-style-type: none"> Promover servicios de desarrollo empresarial a fin de contar con mayor acceso a: <ul style="list-style-type: none"> mercados de insumos mercados de productos información tecnología capacitación
Nivel institucional (institución de microfinanzas)	<ul style="list-style-type: none"> Proveer servicios a trabajadores tanto independientes como asalariados Adaptar los instrumentos y productos a las necesidades de los más pobres: servicios de depósito, préstamos para el consumo, seguros y préstamos para la producción Ofrecer condiciones flexibles Utilizar mecanismos de focalización Impulsar el compromiso institucional y dar incentivos al personal para llegar a los más pobres Diversificar las tasas de interés para los distintos tipos de clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> Fortalecer las instituciones de microfinanzas dedicadas a combatir la pobreza a fin de mejorar su capacidad de intermediación financiera Transformar las ONG en instituciones comerciales de microfinanzas Proporcionar asistencia técnica a fin de ampliar las fronteras de las instituciones comerciales de microfinanzas Promover la movilización del ahorro 	<ul style="list-style-type: none"> Promover instituciones de microfinanzas rurales piloto Conectar a grupos de autoayuda con bancos comerciales Movilizar ahorros locales Ofrecer servicios adaptados al carácter estacional y la diversidad de los medios de subsistencia rurales 	<ul style="list-style-type: none"> Tomar medidas para bajar los costos de transacción de los clientes Realizar estudios de la satisfacción de los clientes a fin de mejorar los servicios proporcionados
Nivel micro (empresa y familia)	<ul style="list-style-type: none"> Promover intervenciones complementarias a fin de crear la base de activos y la capacidad de endeudamiento de los más pobres 	—	—	<ul style="list-style-type: none"> Proveer servicios de desarrollo empresarial a fin de mejorar los conocimientos de administración de

El papel de los distintos protagonistas

El sector privado

El sector privado es la fuente primordial de financiamiento a largo plazo para el sector de las microfinanzas. La demanda de crédito es demasiado grande como para que las ONG y los donantes puedan satisfacerla.

Las instituciones de microfinanzas con fines de lucro pueden atender a una gran cantidad de microempresarios pobres. Tal como se ha mostrado en este libro, pueden llegar a más microempresarios pobres y marginados que las ONG dedicadas a combatir la pobreza, aunque su porcentaje de clientes en esas condiciones sea menor.

Las instituciones de microfinanzas con fines de lucro podrían intensificar sus esfuerzos para llegar a microempresarios pobres y marginados experimentando con iniciativas para captar mercados nuevos y aumentar la eficiencia y la facilidad de uso de los servicios que ofrecen a microempresarios (véase el cuadro 15, niveles meso e institucional). Los organismos de desarrollo pueden apoyar este proceso promoviendo reformas financieras y financiando asistencia técnica para difundir técnicas e innovaciones en el campo de las microfinanzas.

Las ONG

El fuerte de las ONG es la innovación, junto con su proximidad a los microempresarios pobres. Las ONG se encuentran en una posición sin rival para probar soluciones nuevas a fin de satisfacer la demanda de las microempresas y atender a los clientes a los cuales resulta más difícil llegar a un costo razonable.

Las ONG necesitan ayuda para aumentar la eficiencia de sus actividades, ampliar la escala de sus operaciones, trabajar más eficazmente con las organizaciones con fines de lucro y buscar formas nuevas de financiar sus actividades de forma sostenible.

Los donantes desempeñan un papel decisivo en el fortalecimiento de las ONG. Al seleccionar ONG como socias, los donantes deben buscar instituciones de microfinanzas capaces de llegar a los microempresarios pobres de forma rentable. Las características que se presentan a continuación podrían servir como criterios para la selección de instituciones de microfinanzas dedicadas a combatir la pobreza.

La institución de microfinanzas tiene:

- la reducción de la pobreza como parte de su misión y sus objetivos principales;
- una sólida trayectoria de trabajo con personas y zonas pobres;
- incentivos apropiados para el personal y un compromiso con la consecución de metas económicas y sociales;
- servicios variados de préstamos y depósitos;
- pocas restricciones para el uso de los préstamos;
- servicios de depósito en los lugares donde esté permitido;
- fácil acceso para el grupo destinatario (por ejemplo, por medio de bancos móviles);
- métodos que conducen a costos de transacción bajos para los prestatarios;
- ubicación en zonas y vecindarios pobres;
- un volumen importante de préstamos pequeños, aunque el monto promedio de los préstamos esté por encima del nivel de pobreza.

El apoyo a estas ONG dedicadas a combatir la pobreza promoverá la adopción de enfoques nuevos para profundizar el alcance y el impacto de las microfinanzas (véase el cuadro 15, nivel institucional).

El sector público y los organismos de desarrollo

El papel principal del gobierno es establecer las condiciones generales necesarias para las inversiones y el crecimiento de las microfinanzas (véase el cuadro 15, niveles macro y meso). Al mantener la estabilidad económica y mercados competitivos, fomentar la pluralidad política, establecer el marco jurídico y regulatorio apropiado y promover una supervisión sensata, el gobierno puede

facilitar la creación de un entorno propicio para la proliferación y el fortalecimiento de instituciones financieras que sirvan al sector de las microempresas. El gobierno también puede crear incentivos para inversiones nuevas del sector privado a fin de atender necesidades no financieras de las microempresas, como servicios de desarrollo empresarial, y aumentar la eficiencia y la transparencia de los procedimientos de habilitación y otras normas.

Por su parte, los organismos de desarrollo bilaterales y multilaterales pueden apoyar el proceso de cambio, concentrándose en aspectos en los cuales tengan una influencia decisiva, ya sea el marco regulatorio, el sistema financiero o las instituciones de microfinanzas en sí. Estos organismos pueden proporcionar financiamiento, asesoramiento, conocimientos técnicos y un foro para el diálogo sobre políticas y la formación de consenso para impulsar cambios a nivel macro, meso e institucional (véase el cuadro 15).

Para las instituciones de desarrollo, la meta en relación con el desarrollo de las microempresas sigue siendo ampliar las oportunidades económicas. Su objetivo inmediato ya no es llegar a una cantidad determinada de microempresarios con préstamos, capacitación u otras formas de apoyo, sino crear las condiciones necesarias para el crecimiento y desarrollo del sector de las microempresas. Con una combinación de instrumentos (diálogo sobre políticas, préstamos, donaciones para asistencia técnica e inversiones de capital y cuasi capital), la clave es trascender los límites de los enfoques por proyecto e incluso por institución. Si los organismos de desarrollo encaran cada país como un todo y orientan la asistencia a actividades en las cuales tengan una ventaja comparativa, o si combinan sus instrumentos de forma estratégica para que puedan reforzarse mutuamente, tendrán un mayor impacto en el desarrollo de las microempresas.

Como se deja en claro en este libro, ninguna institución puede resolver por sí sola todos los obstáculos para el desarrollo de las microempresas, pero utilizando las ventajas comparativas de los distintos protagonistas (el sector público, el sector privado y las organizaciones sin fines de lucro) se puede aumentar la eficacia de las microfinanzas como instrumento para reducir la pobreza.

Página en blanco a propósito

ANEXO I

Contactos y fuentes de consulta sobre las microfinanzas y la pobreza

The Virtual Library on Microcredit (antes se llamaba “The Informal Credit Home Page”)

La página Web más completa sobre las microfinanzas, con bibliografía, listas de direcciones e información sobre programas de capacitación sobre microfinanzas, instituciones de microfinanzas y enlaces.

www.soc.titech.ac.jp/icm

CGAP (The Consultative Group to Assist the Poorest: A Microfinance Program)

Washington, DC

www.worldbank.org/html/cgap/cgap.html

Correo electrónico: cproject@worldbank.org

Tel.: (202) 473-9594

Fax: (202) 522-3744

USAID’s Microenterprise Innovation Program (MIP)

Varias publicaciones de buena calidad en línea.

www.mip.org

Microenterprise Best Practices Project

c/o DAI, Bethesda, MD, Estados Unidos

Tel.: (301) 718-8288

Assessing the Impact of Microenterprise Services (AIMS)

c/o MSI, Washington, DC, Estados Unidos

Tel.: (202) 484-7170

Proyecto “Sustainable banking for the poor” del Banco Mundial

www-esd.worldbank.org/html/esd/agr/sbp/page.htm

Tel.: (202) 458-0277

Fax: (202) 522-1662

Organización Internacional del Trabajo (OIT)

Unidad de Finanzas Sociales, Departamento de Desarrollo de
Empresas y Cooperativas

Ginebra, Suiza

www.ilo.org/public/english/65entrep/finance/index.html

Correo electrónico: entreprise@ilo.org

Tel.: 41-22-799-6070

Fax: 41-22-799-7691

Banco Interamericano de Desarrollo

Unidad de Microempresa, Departamento de Desarrollo
Sostenible

1300 New York Avenue, Washington, DC 20577, Estados
Unidos

www.iadb.org/sds

Correo electrónico: sds/mic@iadb.org

Tel.: (202) 623-3056

Fax: (202) 623-2307

**Departamento de Finanzas Rurales de la Universidad
Estatad de Ohio**

www.agecon.eg.ohio-state.edu/ruralfinance

Publicaciones en línea. Información para participar en el foro
de debates “lista de financiamiento para el desarrollo”.

Departamento de Publicaciones de Accion International

Organización que aglutina una red de instituciones de
microfinanzas de América Latina y ocho ciudades de Estados
Unidos.

Publication Department

130 Prospect Street, Cambridge, MA 02139, Estados Unidos

www.accion.org

Tel.: (617) 492-4930

Fax: (617) 876-9509

The Economics Institute, Boulder

Microfinance Training Program

Boulder, Colo., Estados Unidos

www.colorado.edu/EconomicsInstitute/bfmft/mft98.htm

Correo electrónico: mft@spot.colorado.edu

Tel.: (303) 938-2538

Fax: (303) 942-3003

FINCA International Village Banking

Washington, DC

www.villagebanking.org

Correo electrónico: finca@villagebanking.org

Tel.: (202) 682-1510

Fax: (202) 682-1535

Documentos GEMINI

Principalmente publicaciones sobre desarrollo de microempresas, que pueden obtenerse de Pact Publications:

www.pactpub.org

o de: Development Alternatives, Inc. (DAT)

7250 Woodmont Ave., Suite 200, Bethesda, MD 20814,

Estados Unidos

Tel.: (301) 718-8699

Fax: (301) 718-7968

IFPRI (Instituto Internacional de Investigaciones sobre Política Alimentaria)

Washington, DC

www.cgiar.org/ifpri

Tel.: (202) 862-5600

Fax: (202) 467-4439

Microcredit Summit

Washington, DC

www.microcreditsummit.org

Tel.: (202) 546-1900

Fax: (202) 546-3228

SEEP (The Small Enterprise Education and Promotion Network)

New York

Las publicaciones de SEEP pueden obtenerse de Pact Publications:

www.pactpub.org

Tel.: (212) 808-0084

Fax: (212) 692-9748

Página en blanco a propósito

ANEXO 2

Datos complementarios

CUADRO I: Incidencia de la pobreza en el sector de las microempresas, todos los remunerados y en la población total*

Nivel de ingresos per capita del país	Año	Años noventa (porcentaje de pobres en cada categoría)							Población en conjunto
		Trabajadores de microempresas	Otros trabajadores	Microempresarios independientes	Microempresarios empleadores (de 1 a 5 empleados)	Todos los remunerados	Todos los remunerados		
Ingreso alto									
Argentina	1996	19,0	9,9	14,0	0,8	12,7	20,0		
Ingreso mediano alto									
Chile	1994	16,0	9,9	10,2	1,4	10,6	17,8		
México	1994	24,4	4,5	30,8	10,5	18,4	25,9		
Uruguay	1995	5,0	1,3	3,9	0,4	2,4	4,8		
Venezuela	1995	25,3	10,2	22,8	11,5	17,6	25,3		
Ingreso mediano bajo									
Bolivia	1995	26,3	17,5	27,4	15,3	21,3	30,0		
Costa Rica	1995	14,9	3,5	14,1	7,3	8,8	13,1		
Ecuador	1995	29,2	14,6	37,0	24,5	27,6	33,8		
El Salvador	1995	53,1	30,6	42,3	19,5	35,6	53,0		
Panamá	1995	24,3	6,0	23,4	5,1	12,8	25,0		
Paraguay	1995	7,4	1,4	7,2	n.d.	5,8	26,6		
Ingreso bajo									
Honduras	1996	59,1	35,6	68,5	26,4	54,8	61,4		
PROMEDIO									
América Latina	Años noventa	25,3	12,1	23,9	11,0	18,3	27,1		

Fuente: Orlando y Pollack, de publicación próxima.

* Pobreza medida a nivel familiar según el umbral de pobreza del BID (que equivale a alrededor de US\$60 por mes a precios de paridad del poder adquisitivo de 1985).

CUADRO II: Incidencia de la pobreza en las mujeres del sector de las microempresas y en todas las mujeres remuneradas*

Nivel de ingresos per cápita del país	Año	Años noventa (porcentaje de pobres en cada categoría)				
		Trabajadoras de microempresas	Otras trabajadoras	Microempresarios independientes (de 1 a 5 empleados)	Microempresarios empleadoras	Todas las remuneradas
Ingreso alto						
Argentina	1996	18,4	6,0	14,0	—	10,4
Ingreso mediano alto						
Chile	1994	10,8	5,7	6,9	—	6,9
México	1994	15,0	1,9	32,4	6,3	15,1
Uruguay	1995	5,4	0,5	2,2	—	2,1
Venezuela	1995	21,1	6,1	21,5	4,2	12,8
Ingreso mediano bajo						
Bolivia	1995	18,6	10,5	26,5	10,6	17,1
Costa Rica	1995	10,3	2,1	11,0	5,1	5,7
Ecuador	1995	22,1	7,8	31,2	12,9	21,3
El Salvador	1995	39,0	22,3	43,3	10,8	29,4
Panamá	1995	15,8	2,2	32,8	6,4	10,0
Paraguay	1995	7,0	1,1	9,1	—	5,1
Ingreso bajo						
Honduras	1996	40,3	26,9	63,7	29,4	45,2
PROMEDIO						
América Latina	Años noventa	18,7	7,8	23,4	7,1	14,4

Fuente: Orlando y Pollack, de publicación próxima.

* Pobreza medida a nivel familiar según el umbral de pobreza del BID (que equivale a alrededor de US\$60 por mes a precios de paridad del poder adquisitivo de 1985).

Cuadro III: Incidencia de la pobreza en el sector de las microempresas y en otros sectores según actividad económica

	Sector de las microempresas (%)				Otros sectores (%)			
	Total	Indigentes	Pobres	No pobres	Total	Indigentes	Pobres	No pobres
MANUFACTURAS								
Bolivia	100	15,1	31,4	53,5	100	9,9	32,0	58,1
Chile	100	3,3	15,1	81,6	100	2,1	15	82,9
Costa Rica	100	4,4	15,3	80,3	100	0,4	9,9	89,7
Honduras	100	47,6	32,2	20,2	100	28,5	35,6	35,8
Paraguay	100	19,7	27,5	52,8	100	7,9	34,4	57,7
Uruguay	100	0,9	6,9	92,2	100	0,3	3,7	96,0
COMERCIO								
Bolivia	100	11,3	27,3	61,4	100	3,1	25,6	71,4
Chile	100	3,4	13,5	83,1	100	1,5	10,3	88,1
Costa Rica	100	2,6	12,3	85,1	100	0,3	8,4	91,3
Honduras	100	38,9	36,8	24,3	100	19,1	41,7	39,1
Paraguay	100	9,7	25,2	65,1	100	3,3	23,7	73,0
Uruguay	100	1,2	3,8	95,0	100	0,5	4,2	95,3

continúa en la página siguiente

Cuadro III: Incidencia de la pobreza en el sector de las microempresas y en otros sectores según actividad económica (cont.)

SERVICIOS	Sector de las microempresas (%)										
	Sector de las microempresas (%)			Otros sectores (%)			Total	Otros sectores (%)			Non-poor
	Total	Indigentes	Pobres	No pobres	Indigentes	Pobres		Indigentes	Pobres		
Bolivia	100	10,3	25,7	64,0	100	9,5	20,2	70,3			
Chile	100	3,9	14,5	81,6	100	2,1	10,3	87,7			
Costa Rica	100	2,9	11,3	85,8	100	2,5	9,8	87,7			
Honduras	100	37,4	31,0	31,6	100	27,7	26,7	45,6			
Paraguay	100	11,8	30,1	58,1	100	11,8	31,2	57,0			
Uruguay	100	0,8	5,1	94,2	100	0,8	5,2	94,0			

Fuente: Pollack, 1997; con umbrales de pobreza de la CEPAL (ONU) basados en la canasta familiar de cada país.

Cuadro IV: Alcance de las instituciones de microfinanzas en América Latina

PAIS	TIPO DE INSTITUCION DE MICROFINANZAS			
	BANCOS	COOPERATIVAS DE CREDITO	ONG	
CHILE	BANDES	BECH	FINAM	—
	3.492	691	1.190	—
	\$988	\$8.065	\$245	—
	34%	274%	8%	—
COLOMBIA	CAJA SOCIAL	—	—	—
	3.756	—	—	—
	\$1.346	—	—	—
	91%	—	—	—
COSTA RICA	—	—	—	—
	—	—	—	—
	—	—	—	—
	—	—	—	—
REPUBLICA DOMINICANA	BHD	—	E. MUJER	FINCA
	194	—	526	4.081
	\$10.309	—	\$570	\$289
	1454%	—	31%	16%
ECUADOR	PACIFICO	—	—	—
	9.004	—	—	—
	\$239	—	—	—
	18%	—	—	—
JAMAICA	—	—	JDF	EDT
	—	—	669	262
	—	—	\$1.725	\$935
	—	—	111%	60%

ANEXO 2

Fuente: Almeyda, 1996, sobre la base de préstamos vigentes a diciembre 31, 1992 en US\$.

Cuadro V: Alcance de los bancos comerciales en todo el mundo

	Número de micropréstamos	Préstamo promedio pendiente/PIB per capita
AFRICA		
Egipto: National Bank for Development	20.852	0,83
Kenya: Family Finance Building Society	6.000	0,93
Uganda: Centenary Bank	3.900	7,80
Sudáfrica: Standard Bank	226	0,20
ASIA		
Indonesia: Bank Rakyat Indonesia (BRI)	2.400.000	0,76
Indonesia: Bank Dagang Bali	13.133	3,73
Filipinas: Panabo Rural Bank	1.602	1,06
AMERICA LATINA		
Bolivia: BancoSol	57.745	0,67
Bolivia: Caja de Los Andes	17.854	0,62
Chile: Banco de Desarrollo	17.500	0,28
El Salvador: Banco Agrícola Comercial	9.305	2,27
Guyana: Scotia Enterprise	9.000	0,25
Perú: Banco Wiese	4.760	1,89
Paraguay: Financiera Familiar	4.658	0,61
Ecuador: Banco del Pacifico	4.000	0,78
Panamá: Multicredit Bank	1.450	0,23
Guatemala: Banco Empresarial	840	1,98
Jamaica: Workers Bank	177	8,44

Fuente: Baydas *et al.*, 1997

Cuadro VI: Alcance e indicadores de once instituciones de microfinanzas*

REGION	ASIA				AFRICA			AMERICA LATINA			
	Indonesia	Indonesia	Indonesia	Banglad.	Kenya	Niger	Senegal	Republica Dominicana	Costa Rica	Colombia	Bolivia
INSTITUCION DE MICROFINANZAS	BKDs	LPDs	BRI	Grameen	K-REP	BRK	ACEP	ADOPEM	FINCA	Corposol	BancoSol
Pop. (millones)	181	181	181	108	25	8,5	7,9	7,7	3,2	32,8	7,3
PNB per cápita*	\$610	\$610	\$610	\$210	\$340	\$163	\$753	\$940	\$1.898	\$1.558	\$650
Zona	Rural	Rural	Rural	Rural	Urban	Rural	Rural	Urban	Rural	Urban	Urban
Sucursales(#)	5.345	651	3.267	1.031	6	14	19	6	1	0	21
Grupos solidarios (%)	0	0	0	100	100	80	2	40	100	90	100
Prestatarios(#)	907.451	145.183	1.897.265	1.586.710	5.303	6.787	2.109	3.500	5.121	32.022	46.428
Monto de los préstamos promedio	US\$38	US\$130	US\$494	US\$101	US\$217	US\$221	US\$1.016	US\$308	US\$310	US\$366	US\$535
pendientes**	6%	8%	81%	48%	64%	136%	135%	33%	16%	24%	82%
Préstamo prom./PNB per cápita	46	27	25	12	-9	18	14	67	23	52	46
Tasa de interés real efectiva	3,2%	7,4%	1,6%	-3,3%	-18,5%	-11,5%	0,1%	-0,8%	-6,3%	4,9%	1,0%
Rendimiento ajustado sobre los activos	118%	137%	110%	79%	38%	43%	100%	89%	75%	104%	103%
Autosuficiencia financiera***											

Fuente: Christen et al., 1995

* Datos de 1993

** Equivalente en dólares de Estados Unidos, sobre la base de cuentas hecho el ajuste correspondiente a dólares de 1993

*** Ingresos de operaciones/total de costos ajustados

© Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados.

Visite nuestro sitio Web para obtener más información: www.iadb.org/pub

Cuadro VII: Características y alcance de doce instituciones de microfinanzas

Institución de Microfinanzas	BancoSol	BKK	BRI Unit	Bancos rurales	Grameen Bank	BRAC	TRDEP	PITCCs	KREP	KIE-ISP	SACA	Mudzi Fund
País	Bolivia	Indonesia	Indonesia	India	Bangladesh	Bangladesh	Bangladesh	Sri Lanka	Kenya	Kenya	Malawi	Malawi
Prestatarios	50.000	700.000	1.800.000	1.200.000	1.400.000	650.000	25.000	700.000	1.177	1.717	400.062	223
Ingresos mensuales promedio de las familias clientes	US\$360	US\$125	US\$296	\$87	US\$115	US\$107	—	US\$143	US\$217	US\$445	US\$197	US\$78
Ingresos promedio como % del umbral de pobreza	480%	163%	195%	112%	—	68%	80%	192%	—	—	—	—
Proporción por debajo del umbral de pobreza	29%	38%	7%	—	Gran mayoría pero pocos en la pobreza extrema	Gran mayoría	Gran mayoría	—	52%	—	48% (7% en la pobreza extrema)	Gran mayoría
Cantidad por debajo del umbral de pobreza	14.500	266.000	126.000	—	—	—	—	—	612	—	192.000	—
Monto promedio de los préstamos	US\$322	US\$38	US\$600	\$99	US\$80	US\$75	US\$75	US\$50	US\$347	US\$799	US\$70	US\$52
Tasa de interés real	45%	60%	6%	3%	15%	15%	15%	11%	9%	-1%	7%	8%
Índice de dependencia de subsidios *135	32	-9	158	142	408	408	408	226	217	—	398	1884
Grupos solidarios (G) o préstamos individuales(I)	I	I	I	G	G	G	G	G	I	G	G	G

Fuente: Hulme y Mosley, 1996, equivalente en dólares de Estados Unidos de datos de 1992

* El índice de dependencia de subsidios es un indicador de la medida en que habría que aumentar la tasa de interés sobre los préstamos para sufragar todos los gastos de operación si se suprimiera cualquier subsidio. Datos correspondientes al período de 1988 a 1992.

Cuadro VIII: Desempeño y alcance de las instituciones de microfinanzas en América Latina

Región	Grupo de países	Cantidad	Préstamo promedio	Rendimiento			Margen de ganancia* de los intereses administrativos**	Rendimiento real de los intereses administrativos**	Gastos administrativos**	Productividad del personal***
				ajustado sobre los activos	Autosuficiencia financiera	de ganancia*				
Mundo	Plenamente sostenible	26	US\$428	4%	113%	10%	34%	27%	108	
Am. Lat.	Grupos intermedios grandes	6	US\$636	4%	116%	12%	26%	26%	130	
Am. Lat.	Grupos intermedios medianos	7	US\$414	6%	115%	15%	45%	32%	96	
Am. Lat.	Grupos medianos en el extremo inferior de la escala	8	US\$340	-8%	83%	-23%	31%	42%	160	
Am. Lat.	Grupos pequeños en el extremo inferior de la escala	5	US\$120	-17%	73%	-42%	49%	69%	96	

Fuente: The Microbanking Bulletin, N° 2 (julio de 1998), Boulder, CO: The Economics Institute.

- * Margen de ganancia = ingresos netos de las operaciones/total de ingresos de las operaciones
 ** Gastos administrativos = gastos administrativos/cartera de préstamos pendientes
 *** Productividad del personal = cantidad de clientes por empleado

BIBLIOGRAFÍA

- Adams, Dale W., Douglas Graham, y J.D. Von Pischke. 1984. *Undermining Rural Development with Cheap Credit*. Boulder, Colo.: Westview Press.
- Adams, Dale W. y Marie L. Canavesi de Sahonero. 1989. Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia. *Savings and Development* 13(3):219-236.
- Adams, Dale W. y J. D. Von Pischke. 1992. Microenterprise Programs: Déja Vu. *World Development* 20(10):1463-70.
- Albee, Alana y K. D. Reid. 1992. Women and Urban Credit in Sri Lanka. *Small Enterprise Development* 3(1):52-57.
- Almeyda, Gloria. 1996. Dinero que Cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria. Washington, D.C.: UNIFEM y el Banco Interamericano de Desarrollo.
- Baydas, Mayada M., Douglas H. Graham, y Liza Valenzuela. 1997. *Commercial Banks in Microfinance: New Actors in the Microfinance World*. Microenterprise Best Practices Working Paper. Washington D.C.: U.S. Agency for International Development (USAID).
- Bennett, Lynn y Carlos Cuevas. 1996. Sustainable Banking with the Poor. *Journal of International Development* 8(2):145-152.
- Bennett, Lynn y Michael Goldberg. 1993. Providing Enterprise Development and Financial Services to Women: A Decade of Experience in Asia. Informe de la División de Recursos Humanos y Desarrollo Social. Washington, D.C.: Banco Mundial
- Berger, Marguerite y Mayra Buvinic. 1989: *Women's Ventures: Assistance to the Informal Sector in Latin America*. West Hartford, Conn: Kumarian Press, Inc.

- Bhatt, Ela. 1998. A Bank of One's Own. En CGAP Newsletter No. 5 (enero). Washington D.C.: CGAP Secretariat.
- BID (Banco Interamericano de Desarrollo). 1997. *Estrategia para el desarrollo de la microempresa*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Castello, Carlos, Katherine Stearns, y Robert P. Christen. 1991. *Exposing Interest Rates: Their True Significance for Microentrepreneurs and Credit Programs*. Accion International Discussion Paper Series, Document No. 6. Accion International, Cambridge, Mass., USA.
- CGAP. 1996. *Working Group on Poverty Yardsticks and Measurement Tools*. Borrador para discusión. Washington, D.C.: CGAP Secretariat.
- _____. 1998. *Savings Mobilization Strategies: Lessons from Four Experiences*. CGAP Focus Note No. 13. Washington, D.C.: CGAP Secretariat.
- Chambers, Robert. 1995. Poverty and Livelihood: Whose Reality Counts? *Environment and Urbanization* 7(1)173-205.
- Chao-Béroff, Renée. 1996. Village Banks in Pays Dogon: A Successful Home-Grown Approach. CGAP Newsletter No. 2, Washington, D.C.: CGAP Secretariat.
- Chávez, Rodrigo A. y Claudio González-Vega. 1996. The Design of Successful Rural Financial intermediaries: Evidences from Indonesia. *World Development* 1996 (24)1:65-78.
- Christen, R. P., E. Rhyne, R. Vogel y C. McKean. 1995. Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs. USAID Program and Operations Assessment Report No. 10. Washington, D.C.: USAID.

BIBLIOGRAFÍA

- Christen, Robert Peck. 1997. *Banking Services for the Poor: Managing for Financial Success*. Washington D.C.: Accion International Departamento de Publicacions.
- CIPAME. 1997. Sistema de Información Interno de CIPAME. SISINF N° 1 (mayo). La Paz, Bolivia: Corporación de Instituciones Privadas de Apoyo a la Microempresa.
- CIPAME y FINRURAL. 1997. Boletín Financiero Microfinanzas (octubre). La Paz, Bolivia: CIPAME.
- Copestake, James G. 1995. Poverty-oriented Financial Service Programmes: Room for improvement? *Savings and Development* 14(4):417-436.
- Cotter, Jim. 1996. "Distinguishing between Poverty Alleviation and Business Growth". *Small Enterprise Development* 7(2):49-53.
- ESA (Economía Sociedad Ambiente) Consultores. 1996. Estudio de la pequeña y micro empresa en Honduras. Tecucigalpa, Honduras: Fundación José María Covelo.
- Eversole, Robyn. 1998. *Little Business, Big Dreams: Households, Production and Growth in a Small Bolivian City*. Tesis doctoral inédita, Universidad McGill, Montreal, Canadá (revers@po-box.mcgill.ca).
- FONDESIE 1996 (octubre). Instituciones privadas de microcrédito: índices de autosustentabilidad, gestiones 1992 a 1995. La Paz, Bolivia. Documento inédito.
- Garson, José. 1996. *Microfinance and Anti-Poverty Strategies: A Donor Perspective*. Informe de Trabajo de UNCDF New York: UNCDF.
- GEMINI. 1993. *Village Banking: A Cross-Country Study of a Community-Based Lending Methodology*. GEMINI Working Paper No. 25. Washington, D.C.: GEMINI.

- Goetz, Anne Marie y Rina Sen Gupta. 1996. Who Takes the Credit? Gender, Power and Control over Loan Use in Rural Credit Programmes in Bangladesh. *World Development* 24(1):45-63.
- Goldmark, Lara. 1996. *Business Development Services: A Framework for Analysis*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Goldmark, Lara, Sira Berte, y Sergio Campos. 1997. *Preliminary Survey Results and Case Studies on BDS for Microenterprise*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Goldmark, Lara y Rosario Londoño. 1997. *Profitable Technology Access Services for Microenterprise*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- González-Vega, Claudio. 1994. *Do Financial Institutions Have a Role in Assisting the Poor?* Economics and Sociology Occasional Paper No. 2169. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Columbus, Ohio, USA.
- _____. 1997. *Pobreza y microfinanzas: lecciones y perspectivas*. Presentación en el Encuentro Nacional sobre "Microempresa versus pobreza: ¿un desafío imposible?" Ponencia presentada en una conferencia, 14 de noviembre, La Paz, Bolivia. Columbus, Ohio, USA: The Ohio State University.
- González-Vega, Claudio, R. Meyer, S. Navajas, et al. 1996. *Microfinance Market Niches and Client Profiles in Bolivia*. Economics and Sociology Occasional Paper No. 2346. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Columbus, Ohio, USA.
- Hagen-Wood, Margaret y Lene Hojmark Mikkelsen. 1998. *Experiences in Taking Crafts to Market*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.

- Hashemi, Syed M. 1997. Building Up Capacity for Banking with the Poor: The Grameen Bank in Bangladesh. En *Microfinance for the Poor?* ed. H. Schneider. Development Centre Seminars. Paris: IFAD/OECD.
- ____ y Sidney R. Schuler. 1993. Defining and Studying Empowerment of Women: A Research Note from Bangladesh. Arlington, Virginia, USA: John Snow Inc., JSI Research and Training Institute.
- Helms, Brigit. 1998. Cost Allocation for Multi-Service Microfinance Institutions. CGAP Occasional Paper No. 2. Washington, D.C.: CGAP Secretariat.
- Hulme, David. 1997. Impact Assessment Methodologies for Microfinance—a Review. Ponencia presentada en la reunión virtual del grupo de trabajo del CGAP sobre métodos de evaluación del impacto (presidido por USAID), Management Systems International, Washington, DC (está en la página Web del CGAP).
- ____ y Paul Mosley. 1996. *Finance Against Poverty*, Volumes I and II. London: Routledge.
- INE (Instituto Nacional de Estadísticas). 1996. *Cuentas regionales 1988-1993*. La Paz, Bolivia: Instituto Nacional de Estadísticas.
- INE Web Page. www.ine.gov.bo. La Paz, Bolivia: Instituto Nacional de Estadísticas.
- Jain, P. 1996. Managing Credit for the Rural Poor: Lessons from the Grameen Bank. *World Development* 21(1):79-89.
- Jansson, Tor, con Mark Wenner. 1997. *Financial Regulation and its Significance for Microfinance in Latin America and the Caribbean*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.

- Johnson, Susan y Ben Rogaly. 1997. *Microfinance and Poverty Reduction*. Oxfam Development Guidelines, Oxford, UK.
- Kilby, Peter y David D'Zmura. 1985. Searching for Benefits. AID Special Study No. 28. Washington, D.C.: U.S. Agency for International Development.
- Koopman, Jeanne. 1996. *Client Impact Assessment of Women's Entrepreneurship Development Program in Bangladesh*. Informe preparado como parte de la Evaluación de Proyectos de Desarrollo de Empresas Femeninas para USIAD/Dhaka realizada por Chemonics International en el marco del Proyecto Microserve. Washington, D.C.: Chemonics International.
- Lapar, Lucila A., Douglas H. Graham y Richard A. Meyer. 1995. The Effect on Credit on Output: Are there Sectoral Differences? Economics and Sociology Occasional Paper No. 2230. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Columbus, Ohio, USA.
- Lee, Nanci. 1996. Scratching Where It Itches: What Bolivian Microlending Programs Can Learn about Rural Household Strategies from Participants. Tesis para la licenciatura, Facultad de Planificación y Desarrollo Rural, Universidad de Guelph, Guelph, Ontario, Canadá.
- Lipton, Michael. 1988. The Poor and the Poorest: Some Interim Findings. World Bank Discussion Paper No. 25. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- Llanto, Gilberto M., Edgardo García y Ruth Callanta. 1996. An Assessment of the Capacity and Financial Performance of Microfinance Institutions: The Philippine Case. Discussion Paper Series No. 96-12. Manila, Philippines: Philippine Institute for Development Studies.

BIBLIOGRAFIA

- Lucano, Fernando y Miguel Taborga. 1998. *Tipología de instituciones de financiamiento a la microempresa*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Magill, John H. y Donald A. Swanson. 1991. Ecuador Microenterprise Sector Assessment: Summary Report. GEMINI Technical Report No. 8. Washington, D.C.: GEMINI.
- Mahajan, Vijay y Thomas W. Dichter. 1990. A Contingency Approach to Small Business and Microenterprise Development. *Small Enterprise Development* 1(1).
- Mahajan, Vijay y Bharti Gupta Ramola. 1996. Financial Services for the Rural Poor and Women in India: Access and Sustainability. *Journal of International Development* 8(2):211-224.
- Malhotra, Mohini. 1992. *Poverty Lending and Microenterprlse Development: A Clarification of the Issues*. GEMINI Working Paper No. 30. Bethesda, MD.: Development Alternatives, Inc.
- Marconi, Reynaldo O. 1996. *ONGs y crédito rural en Bolivia*. La Paz, Bolivia: FINRURAL (Fundación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural).
- Mayoux, Linda. 1997. The Magic Ingredient? Microfinance and Women's Empowerment. Documento inédito de orientación para la Cumbre del Microcrédito, febrero de 1997. c/o RESULTS Educational Fund. Página Web: www.microcreditsummit.org. Correo electrónico: microcredit@igc.apc.org.
- Cumbre de Microcrédito. 1997. The Microcredit Summit Report. c/o RESULTS Educational Fund. Página Web: www.microcreditsummit.org. Correo electrónico: microcredit@igc.apc.org.

- Ministerio de Desarrollo Humano. 1995. *Mapa de pobreza: una guía para la acción social*, 2ª ed. La Paz, Bolivia: Ministerio de Desarrollo Humano.
- Montgomery, Richard. 1996. Disciplining or Protecting the Poor? Avoiding the Social Costs of Peer Pressure in Micro-Credit Schemes, *Journal of International Development* 8(2): 289-305.
- Mutua, Kimanthi, Pittayapol Nataradol y Maria Otero. 1996. The View From the Field: Perspectives From Managers of Microfinance Institutions. *Journal of International Development* 8(2):179-193.
- Navajas, S., R. Meyer, C. González-Vega et al. 1996. *Poverty and Microfinance in Bolivia*. Economics and Sociology Occasional Paper No. 2347. Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, The Ohio State University, Columbus, Ohio, USA.
- Nelson, C., B. McNelly, K. Stack y L. Yanovitch. 1996. Village Banking —the State of the Practice. New York: SEEP Network and UNIFEM.
- Nogales, Gottret y Asociados, Consultores Internacionales. 1997. Bolivia: estrategia recomendada al Banco Interamericano de Desarrollo para el financiamiento de microcrédito. La Paz, Bolivia: Consultores Internacionales. Documento inédito.
- Noponen, H. 1997. Participatory Monitoring and Evaluation— A Prototype Internal Learning System for Livelihood and Micro-Credit Programs. *Community Development Journal* 32(1):30-48.
- Nueva Economía 1997. *El primer semestre bajo la lupa*. Informe Especial (19 de agosto). La Paz, Bolivia.
- Orlando, María Beatriz y Molly Pollack. De publicación próxima. *Microenterprises and Poverty. A Study of Poverty in the Microenterprise Sector: Evidence from Latin America*. Washington D.C.: Banco Interamericano de Desarrollo.

BIBLIOGRAFÍA

- Osmani, S. R. 1989. Limits to the Alleviation of Poverty through Non-farm Credit. *The Bangladesh Development Studies* XV11(4):1-20.
- Otero, M. y E. Rhyne, eds. 1994. *The New World of Microenterprise Finance—Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. London: IT Publications.
- Owens, John. 1998. Bolivia's Microfinance Industry: Leading the Way. *Microenterprise Development Review* 1(1):5. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo.
- Pollack, Molly. 1997, borrador. *Pobreza y microempresa en Latinoamérica. Situación en 6 países de la región*. Washington, D.C.: Unidad de Microempresa, Banco Interamericano de Desarrollo. Documento inédito.
- Pons, Frank Moya y Marina Ortiz. 1995. Indicadores de las microempresas en la República Dominicana 1994-1995. Santo Domingo, República Dominicana: FONDOMICRO.
- Rhyne, Elisabeth. 1994. A New View of Finance Program Evaluation. En *The New World of Microenterprise Finance—Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, eds. M. Otero y E. Rhyne. London, UK: IT Publications.
- Robinson, Marguerite S. 1994. Savings Mobilization and Microenterprise Finance: The Indonesian Experience. En *The New World of Microenterprise Finance—Building Healthy Financial Institutions for the Poor*, eds. M. Otero y E. Rhyne. London, UK: IT Publications.
- Rogaly, Ben. 1996. Microfinance Evangelism, Destitute Women and the Hard Selling of a New Anti-poverty Formula. *Development in Practice* 6(2):100-113.

- Rutherford, Stuart. 1998 (draft). *The Poor and their Money: An Essay About Financial Services for Poor People*. Dhaka, Bangladesh: SafeSave (stuart@bd.drik.net).
- Schneider, Hartmut, ed. 1997. *Microfinance for the Poor?* Development Centre Seminars. Paris: IFAD/OECD.
- Sebstad, Jennefer y Gregory Chen. 1996. Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit. Paper Submitted to USAID by the AIMS Project, Management Systems International, Washington, D.C.
- SBP (Sustainable Banking with the Poor). 1996a: *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- _____. 1996b. *An Inventory of Microfinance Institutions in Latin America and the Caribbean*. Washington D.C.: Banco Mundial.
- Time. 1995 (julio). *Impacto de crédito en microempresarios*. Santiago, Chile: Time.
- Von Pischke, J. D. 1991, *Finance at the Frontier Debt Capacity and the Role of Credit in the Private Economy*. EDI Development Studies. Washington, D.C.: Banco Mundial
- Wisniwski, Sylvia. 1997. *Savings in the Context of Microfinance*. Borrador preparado para el Grupo de Trabajo del CGAP sobre Instrumentos Financieros y Movilización del Ahorro. GTZ, Alemania (www.gtz.edu).
- _____. 1998. *Savings in the Context of Microfinance*. Ponencia presentada en el Foro Interamericano sobre Microempresas, Ciudad de México, del 26 al 28 de marzo de 1998. GTZ, Alemania (www.gtz.edu).

BIBLIOGRAFIA

Yaron, Jacob. 1997. How to Assess Performance of Development Finance Institutions. En *Microfinance for the Poor?* ed. Hartmut Schneider. Development Centre Seminars. Paris: IFAD/OECD.

Yunus, Muhammad. 1994. Does the Capital System Have to Be the Handmaiden of the Rich? Extractos del discurso principal pronunciado en el LXXXV Congreso de la Asociación Rotaria Internacional, del 12 al 15 de junio de 1994, Taipei, Taiwan. Disponible en la Internet en:
<http://titsoc.soc.titech.ac.jp/titsoc/higuchilab/icm/grameenkeynote.html>



Banco Interamericano de Desarrollo

1300 New York Avenue, N.W.

Washington, DC 20577

Estados Unidos

www.iadb.org

ISBN: 1-886938-46-6

© Banco Interamericano de Desarrollo. Todos los derechos reservados. Visite nuestro sitio Web para obtener más información: www.iadb.org