

ONG y combate a la pobreza. Proyectos microfinancieros internacionales para pobres

*Carola Conde Bonfil**

1



Programa Interdisciplinario
de Estudios del Tercer Sector

2000

La colección *Documentos de discusión sobre el tercer sector* difunde los avances de trabajo realizados por investigadores del Programa Interdisciplinario de Estudios del Tercer Sector de El Colegio Mexiquense, A.C., con la idea de que los autores reciban comentarios antes de la publicación definitiva de sus textos. Se agradecerá que los comentarios se hagan llegar directamente al (los) autor(es). Los editores han mantenido fielmente el texto original del presente documento, por lo que tanto el contenido como el estilo y la redacción son responsabilidad exclusiva del (de los) autor(es). D.R. © El Colegio Mexiquense, A.C., Ex hacienda Santa Cruz de los Patos, Zinacantepec, México. Teléfonos: (7) 218-01-00 y 218-00-56; fax: 218-03-58; E-mail: piets@cmq.edu.mx. Correspondencia: Apartado postal 48-D, Toluca 50120, México.

***E-mail: cconde@cmq.edu.mx
carola_conde@hotmail.com** *ter sector, Núm. 1, 2000.*

RESUMEN

LAS FAMILIAS DE BAJOS ingresos quieren y pueden ahorrar, y lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades. El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios ni donativos, con tasas de interés activas y pasivas reales, con instituciones autosustentables y con indicadores sobresalientes de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos.

En México, la persistencia de rendimientos reales negativos en los instrumentos al alcance de las familias de menores ingresos; la ausencia de instituciones financieras cercanas a sus localidades y de instrumentos apropiados para satisfacer sus necesidades, ha conducido a la desaparición del ahorro popular de los circuitos formales y obligado a su canalización a mercados informales o formas de ahorro en especie. En cambio, en otros países han surgido diversas ONG orientadas específicamente a proporcionar servicios financieros para individuos en situación de pobreza extrema. Se trata entonces de mecanismos de la sociedad civil que atienden necesidades de la sociedad civil en campos en los que la respuesta de los sectores privado y público es nula o insuficiente.

Este documento se centra en la exposición de las diferencias de las "metodologías" microfinancieras, las principales características e indicadores de los proyectos alternativos más destacados y las lecciones que se extraen de su experiencia.

ÍNDICE

	Pág.
Índice de cuadros	6
Introducción	7
1. Las “metodologías” de los servicios financieros	8
2. Proyectos alternativos de alcance multinacional	8
2.1. Familia Grameen (Bangladesh)	8
2.2. Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades (Finca)	15
2.3. Accion International	16
2.4. Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres (CGAP)	18
2.5. The Microfinance Network (MFN)	18
2.6. Catholic Relief Services (CRS)	19
3. Proyectos alternativos de cobertura nacional	21
3.1. Bank Rakyat Indonesia (BRI)	21
3.2. Grupo Financiero Estrellamar	22
3.3. The SafeSave Co-operative Ltd	22
3.4. Women’s World Banking (WWB)	23
3.5. Otros proyectos	23
4. Lecciones derivadas de los proyectos alternativos	23
Conclusiones	26
Bibliografía y recursos electrónicos	29

Índice de cuadros

1. Comparación de las metodologías de servicios financieros para pobres	9
2. Diferencias operativas de las metodologías de servicios financieros para pobres	9
3. Indicadores de desempeño del Banco Grameen	11
4. Empresas filiales del Banco Grameen	14
5. Indicadores de FINCA	15
6. Programas latinoamericanos de Accion International	17
7. Principales indicadores de las instituciones de Microfinance Network	20
8. Indicadores de desempeño de proyectos de ahorro y crédito en el área rural o de bajos ingresos	24
9. Resultados de 13 instituciones de microfinanciamiento	27

INTRODUCCIÓN

Mientras millones de mexicanos carecen de servicios bancarios mínimos porque aún predominan las ideas de que no ahorran ni pueden hacerlo, no tienen cultura financiera y no requieren de tales servicios, en muchos países se han puesto en marcha proyectos alternativos cuyos principales grupos objetivo son individuos pobres o en situación de pobreza extrema¹ con excelentes resultados no sólo en el funcionamiento de los servicios de crédito y de ahorro sino también en aspectos económicos como su ocupación y nivel de ingreso e incluso, en algunos casos, en sociodemográficos como las tasas de morbilidad y natalidad.

Este documento parte de la convicción de que las familias de bajos ingresos no sólo quieren y pueden ahorrar,² sino que lo hacen cuando tienen a su alcance instituciones e instrumentos apropiados a sus peculiaridades. El uso de nuevas metodologías (que trabajan sin subsidios ni donativos,

¹ Un método para determinar la línea de pobreza extrema se basa en el cálculo del importe monetario de una dieta mínima de 2 112 calorías y 30% adicional para las necesidades básicas no alimentarias. Las personas que no perciben suficientes ingresos para cubrir tales gastos se encuentran en una situación de pobreza extrema.

² Esto ha quedado plenamente demostrado tanto por la experiencia de las ong que trabajan con ellos como por investigaciones específicas. Véase, por ejemplo, Dale W. Adams y Delbert A. Fitchett, (comps.), *Informal Finance in Low-Income Countries*, Westview Press, 1992, Catherine Mansell Carstens, *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, México, CEMLA, Editorial Milenio, ITAM, 1995, 306 pp., Susan Johnson y Ben Rogaly, *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares*, UDEC, ACTIONAID, OXFAM, AAMSAP, AC, FAM, 1997, 136 pp., Dominique Gentil e Yves

con tasas de interés activas y pasivas reales, con instituciones autosustentables y con indicadores sobresalientes de desempeño y recuperación de los créditos) ha modificado sustancialmente el perfil de los sistemas financieros y el bienestar de las familias que participan en estos proyectos.

En México, en cambio, la persistencia de rendimientos reales negativos en los instrumentos al alcance de las familias de menores ingresos; la falta de una red institucional financiera cercana a sus localidades y dispuesta a atenderlas de manera apropiada para satisfacer sus necesidades, ha conducido a la desaparición del ahorro popular de los circuitos formales y obligado a su canalización a mercados informales o formas de ahorro en especie.

De hecho, el contraste con estos proyectos nos permite señalar la convicción de que si el sistema financiero mexicano no discriminara a este tipo de ahorradores y creara instituciones e instrumentos apropiados, se encontraría en mejores condiciones para incrementar el ahorro interno, canalizar esos recursos hacia la inversión productiva y contribuir a mejorar el ingreso y las condiciones de vida de esas familias.

Sin embargo, lo relevante de las experiencias internacionales que se comentan en este documento es el hecho de que la solución surge, en la mayoría de los casos, de la sociedad civil. Es decir, ante la nula o escasa respuesta de los sectores privado y público, surgen organizaciones no gu-

Fournier, *¿Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y crédito*, IRAM, Managua, 1997 y Carola Conde Bonfil, *Ahorro familiar y sistema financiero en México*, UAM-I, Tesis doctoral, México, 1998, 447 pp.

bernamentales (ONG)³ orientadas expresamente a satisfacer necesidades de la sociedad civil. Se trata entonces de mecanismos de la sociedad civil para atender a la sociedad civil.

Este nuevo campo de acción de las ONG enriquece aún más la diversidad organizacional que éstas han presentado y, sin duda, convierte en más compleja su definición empero, es innegable que también ofrece una riqueza analítica fundamental para avanzar en la comprensión del “tercer sector”.

1. LAS “METODOLOGÍAS” DE LOS SERVICIOS FINANCIEROS

Las experiencias que se comentan en este documento no son las primeras que surgieron para proporcionar servicios financieros a los pobres, pero se destacan por operar bajo una concepción distinta del ahorro y de los requerimientos de este sector de la población.

Desde el punto de vista de la nomenclatura más común podríamos mencionar que los programas previos se basaban en la “metodología antigua” o “metodología estándar”, mientras que los proyectos alternativos utilizan una nueva metodología. Las principales diferencias entre éstas se indican en el cuadro 1.

Sin embargo, es importante resaltar que en la práctica los proyectos alternativos forman un complejo amalgamado en el que se mezclan elementos de ambas y en pocas ocasiones pueden clasificarse nítidamente pues, por ejemplo, algunas manejan sólo servicios de crédito pero a tasas de mercado.

El cuadro 2 muestra las características organizacionales y operativas de los programas de acuerdo con la “metodología” en que se basan.

El universo de ONG microfinancieras es tan amplio y cambiante que es sumamente difícil in-

³ Usualmente esta sigla aparece en plural por traducción simple del inglés. Sin embargo, debido a que esto es incorrecto en nuestro idioma optamos por el uso de la sigla en singular aunque por lo general corresponda a más de una ONG. Sugerimos al lector que preste atención al artículo que la antecede para determinar si en algún caso se trata de una sola organización.

tentar siquiera alguna generalización válida en todos los casos, pero parece sugerir que una de las variables más significativas para el éxito de estos proyectos es precisamente el hecho de que son puestos en marcha por ONG lo que les permite actuar sin intenciones clientelares o de lucro.

2. PROYECTOS ALTERNATIVOS DE ALCANCE MULTINACIONAL

2.1. Familia Grameen (Bangladesh)

*“La caridad no cambia la situación, sostiene la pobreza”.*⁴

En 1974 Muhammad Yunus puso en práctica una idea que no sólo revolucionó al sistema financiero sino que se convirtió en una de las armas más poderosas para combatir la pobreza: prestó de su bolsillo 27 dólares a 42 trabajadores (un promedio de 62 centavos) para la compra de los materiales que requerían en la elaboración de sillas y ollas. Los excelentes resultados obtenidos tanto en la recuperación de los préstamos como en el nivel de ingresos de los que los obtuvieron y la convicción de que él no contaba personalmente con suficientes recursos para apoyarlos en todas las ocasiones que lo requirieran, condujeron al doctor Yunus a solicitar a los bancos comerciales que abrieran líneas de crédito para este sector, pero en todos los casos encontró una negativa ya que no ofrecían garantías, no contaban con colateral, las políticas del banco no lo permitían o consideraban que no valía la pena prestárselos.

Después de recorrer toda la jerarquía bancaria él solicitó el crédito, lo entregó a las personas que lo necesitaban y ellas le pagaron absolutamente todo. Con ese ejemplo reinsistió para que los bancos ofrecieran esos créditos pero nuevamente se negaron argumentando que sólo pasaba ahí y que en otras localidades no funcionaría. Lo repitió en otra localidad, después en 5, 10, 20, 50 y

⁴ Vibhuti Patel, “Big Bank for a Small Buck”, News Week, February 17, 1997, (entrevista a Muhammad Yunus), <<http://www.citechco.net/grameen/bank/micro/intervw.html>>, Actualización 22 de marzo de 1998. (Consulta: 23/03/1998).

Cuadro 1. Comparación de las metodologías de servicios financieros para pobres

Metodología antigua	Nueva metodología
1. Lo único que los pobres necesitan es crédito.	Los pobres no necesariamente buscan endeudarse.
2. Los pobres no necesitan otros servicios financieros tales como pagos y ahorros.	Los pobres tienen una gran necesidad insatisfecha de servicios de ahorro y pagos.
3. Las tasas de interés cobradas por agiotistas, además de carecer de proporción con cualquier costo, son completamente explotadoras.	Las tasas de interés de los agiotistas se explican por los costos de transacción, su propio costo de fondeo, una escala ineficiente y el riesgo.
4. A los pobres no se les puede ni debe cobrar las tasas de interés del mercado.	Los pobres han demostrado repetidamente que pueden pagar las tasas de interés del mercado.
5. Es necesario enseñar a los pobres una "cultura financiera".	La gente de escasos recursos cuenta con un alto grado de conocimientos sobre la "cultura financiera" (uso de crédito amarrado, compras en abonos, casas de empeño, cajas de ahorro y tandas).
6. Los coordinadores del programa (generalmente gente joven, de clase media y recién egresada de la universidad) siempre tendrán mejor idea que el microempresario de qué es y qué no es una microempresa viable.	Un coordinador de programa no siempre sabe más que el cliente; además, las evaluaciones detalladas de un proyecto no tienen mucho sentido si los negocios informales no llevan registros precisos, los fondos son fungibles y los costos por evaluar el proyecto sobrepasan el valor del propio préstamo.
7. La mejor forma de manejar un programa "profesional" es con prácticas bancarias comerciales en el procesamiento de solicitudes de crédito, la evaluación de proyectos y la solicitud y registro de un aval.	Los costos de transacción con prácticas bancarias comerciales tradicionales son prohibitivos si se aplican a operaciones pequeñas para clientes de bajos ingresos.
8. La morosidad y el incumplimiento en los pagos tal vez sean desalentadores, pero son inevitables al hacer negocios con los pobres.	Incluso las personas en grado de pobreza extrema son capaces de pagar un préstamo, siempre y cuando se les proporcionen incentivos claros para hacerlo y cuando el préstamo sea apropiado para su capacidad de pago.

Fuente: Catherine Mansell Carstens, *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, México, CEMLA, Editorial Milenio, ITAM, 1995, pp. 171-176.

Cuadro 2. Diferencias operativas de las metodologías de servicios financieros para pobres

Metodología antigua	Nueva metodología
1. Las instituciones promotoras son gubernamentales o religiosas.	Las organizaciones que sustentan estos programas en la mayoría de los casos son no gubernamentales.
2. El objetivo de estos programas es paternalista y/o caritativo.	El objetivo es superar la pobreza y cambiar las condiciones de vida de sus miembros.
3. El grupo objetivo es seleccionado por criterios clientelares.	El grupo objetivo está conformado por pobres o individuos en extrema pobreza.
4. Las instituciones funcionan con donativos de organismos internacionales o fondos gubernamentales.	Las instituciones pretenden ser autosustentables y operan con fondos captados en las propias comunidades.
5. Estos programas operan "a fondo perdido".	La recuperación de préstamos es cercana a 100%.
6. Los beneficiarios no tienen interés en pagar los créditos.	Los programas presentan incentivos para pagar los créditos pero los más importantes son la presión social del grupo y que el dinero proviene de la comunidad.
7. La cobertura se limita a los beneficiarios iniciales pues los recursos se agotan.	La cobertura puede extenderse indefinidamente ya que los créditos pagados permiten otorgar nuevos créditos.
8. Se exige una garantía física del crédito.	Se utiliza un "aval social".
9. Los préstamos son individuales.	Se funciona con base en grupos solidarios.
10. Los servicios se restringen al otorgamiento de créditos.	Se da prioridad a los servicios de ahorro. Se proporcionan servicios de asesoría y capacitación para el establecimiento de microempresas. Incluye una concepción del desarrollo humano de los miembros y del desarrollo económico de la localidad.

Fuente: Elaboración propia.

finalmente en 100 localidades, pero ni aun así los banqueros aceptaron, por lo cual decidió establecer su propio banco pero tuvieron que transcurrir dos años de gestiones para lograrlo.

En 1976 fundó el Grameen Bank⁵ como un proyecto que ofrecía préstamos de 50 a 100 dólares a mujeres pobres lo que les permitía el acceso a capital para trabajos manuales, producción de alimentos o cría de ganado, bajo una nueva metodología de préstamo y ahorro. Los clientes del banco Grameen son sus propietarios y la gran mayoría (94%) son mujeres del área rural en grado de pobreza extrema.⁶

En 1996 el Banco Grameen contaba con 2.6 millones de miembros; 12 348 empleados, 1 079 sucursales y 129 oficinas que daban servicio a 36 420 localidades (más de la mitad del país); una cartera de préstamos de 173.9 millones de dólares y un índice de recuperación de préstamos generalmente superior a 98 por ciento.⁷ Los préstamos otorgados en los primeros 17 años de vida del banco alcanzaron mil millones de dólares y la meta es ahora lograr la misma cifra en un sólo año ya que en 1997 éstos importaron 400 millones de dólares.⁸

La metodología del Banco Grameen consta de siete elementos:⁹

1) Los miembros forman 'grupos solidarios' (GS) conformados por cinco personas; cada grupo junto con otros cinco GS en su poblado o municipio, forman un 'centro' de 30 miembros. Cada integrante de un GS garantiza el préstamo de los demás moralmente, de manera que si una integrante no cumple con su pago o se retrasa, debe enfrentar la tremenda presión social de sus compañeras para que pague. Por lo tanto en esencia

se emplea un 'aval social'¹⁰ en lugar de una garantía física y el banco no necesita gastar recursos escasos en evaluaciones a fondo, supervisión y cumplimiento del crédito.¹¹

2) Los montos y plazos de vencimiento de los créditos se fijan de acuerdo con la capacidad de los miembros y su experiencia en el manejo de dinero. Los préstamos son pequeños y se amortizan mediante pagos semanales durante un año. Las integrantes utilizan los créditos para invertir en actividades generadoras de ingresos que les permitan pagar no sólo el préstamo y los intereses sino mejorar su nivel de vida. Algunas empresas típicas son la cría de cabras y gallinas, el cultivo de verduras, la apicultura, la fabricación de artesanías y la venta de comida y dulces.

3) El cobro de tasas de interés se 'basa' en las de mercado, lo que permite tener sustentabilidad financiera y que cada taka pueda prestarse muchas veces y así proporcionar servicios financieros a un número mucho mayor de pobres de lo que sería posible con dádivas o planes de préstamos basados en la 'metodología antigua'.

4) Las integrantes están obligadas a ahorrar mediante la compra de capital social del Banco y a contribuir regularmente con pequeñas cantidades para un fondo de ahorro grupal y un fondo de emergencia. El fondo grupal es administrado por las integrantes en forma democrática y suele utilizarse en inversiones y actividades generadoras de ingresos. Además, los miembros deben 'ahorrar' 5% del monto de sus préstamos. Este aspecto es muy importante pues las ayuda a acumular activos personales y sus ahorros en el Banco Grameen

⁵ Contaba con diez miembros y un "empleado". Se constituyó como sociedad anónima en 1983.

⁶ La familia de un prestatario no puede poseer más de 210 m². Elisabeth Rhyne y Linda S. Rotblatt, "What Makes Them Tick? Exploring the Anatomy of Major Microenterprise Finance Organizations", *Accion International, Monograph Series*, núm. 9, septiembre de 1994, p. 61, citado en Catherine Mansell Carstens, *op. cit.*, p. 177.

⁷ Véase el cuadro 3.

⁸ Esta suma es mayor que la suma total en créditos rurales de todos los bancos de Bangladesh.

⁹ Catherine Mansell Carstens, *op. cit.*, pp. 177-184.

¹⁰ Los miembros del GS "responden" por los otros integrantes de su grupo ya que en caso de incumplimiento de uno de ellos el resto no tiene "derecho" a solicitar créditos; de ahí que sean ellos mismos quienes ejerzan la mayor presión para que cada uno de ellos esté al corriente.

¹¹ Berenbach y Guzmán sostienen que el método de grupo solidario "proporciona fuertes incentivos de pago en lugar de depender del éxito del negocio para el pago". (Shari Berenbach y Diego Guzmán, "The Solidarity Group Experience Worldwide", en María Otero y Elisabeth Rhyne, (comps), *The New World of Microenterprise Finance*, Kumarian Press, 1994, p. 137.)

Cuadro 3. Indicadores de desempeño del Banco Grameen

Concepto	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986
<i>Monto de créditos otorgado</i>											
Generales Tk.	0.01	0.08	0.34	0.31	2.01	5.37	9.56	19.49	49.93	92.77	146.95
US\$	0.00	0.01	0.02	0.02	0.13	0.33	0.59	0.82	2.00	3.57	4.90
Hogares Tk.									0.36	2.08	2.65
US\$									0.01	0.08	0.09
<i>Monto cobrado de créditos</i>											
Generales Tk.	0.00	0.03	0.11	0.15	0.73	3.27	6.43	12.32	32.26	70.24	12.32
US\$	0.00	0.00	0.01	0.01	0.05	0.20	0.40	0.52	1.29	2.71	0.52
Hogares Tk.									-	-	-
US\$									-	-	-
Casas construidas									317	1581	-
Miembros	10	70	290	2,200	14,830	24,128	30,416	58,320	121,051	171,622	234,343
Mujeres	2	10	70	903	4,655	9,356	11,785	26,538	68,045	112,362	173,885
Hombres	8	60	220	1,297	10,175	14,772	18,631	31,782	53,006	59,260	60,458
Empleados	1	1	6	43	147	218	422	824	1,288	2,777	3,515
Mujeres	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	454
Hombres	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	nd	3,061
Comunidades cubiertas	1	1	4	17	363	433	752	1,249	22,689	3,666	1,249
Sucursales	1	2	2	7	25	25	54	86	152	226	86
Oficina de areas								-	3	20	-
Oficinas de zona								5	5	5	5

(continuación)

Concepto	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<i>Monto de créditos otorgado</i>										
Generales Tk.	227.95	355.99	532.82	759.07	1,023.03	1,543.40	2,605.61	3,996.85	5,363.20	6,550.98
US\$	7.44	11.30	16.51	21.27	28.70	40.86	65.55	100.12	134.08	160.33
Hogares Tk.	16.72	33.76	57.39	79.85	110.04	165.97	333.03	467.13	538.43	555.3
US\$	0.55	1.07	1.78	2.24	3.09	4.39	8.38	11.70	13.46	13.59
<i>Monto cobrado de créditos</i>										
Generales Tk.	32.26	70.24	433.16	632.02	864.52	1,226.54	1,988.91	3,207.51	4,539.29	5,694.94
US\$	1.29	2.71	13.42	18.71	24.26	32.47	50.04	80.35	113.48	139.38
Hogares Tk.	0.09	0.19	11.57	21.89	33.57	50.60	76.40	133.51	205.41	241.87
US\$	0.00	0.01	0.36	0.61	0.94	1.34	1.92	3.35	5.14	5.92
Casas construidas	317	1,581	67,841	91,157	118,717	157,334	258,194	295,702	331,201	329,040
Miembros	339,156	490,363	662,281	869,538	1,066,426	1,424,395	1,814,916	2,013,130	2,071,661	2,059,510
Mujeres	275,600	420,965	588,820	791,606	986,373	1,334,285	1,707,555	1,892,287	1,948,364	1,937,348
Hombres	63,556	69,398	73,461	77,932	80,053	90,110	107,361	120,843	123,297	122,162
Empleados	4,637	7,093	9,737	13,626	12,523	11,772	11,459	12,230	12,420	12,348
Mujeres	380	528	935	1,206	1,105	996	977	1,062	1,175	1,112
Hombres	4,257	6,565	8,802	12,420	11,418	10,776	10,482	11,168	11,245	11,236
Comunidades cubiertas	2,268	3,666	15,073	19,536	25,248	30,619	33,667	34,913	35,533	36,420
Sucursales	152	226	641	781	915	1,015	1,040	1,045	1,055	1,079
Oficina de areas	3	20	79	90	103	108	110	110	111	115
Oficinas de zona	5	5	9	10	11	12	12	12	12	14

Fuente: <http://www.grameen.com/grameen/gbank/stat.html>

les dan un sentido de propiedad y fuertes incentivos para mantener los índices de incumplimiento y morosidad a niveles mínimos. Asimismo contribuye a la viabilidad de la institución al reducir la necesidad de financiamiento externo y permitir al Banco Grameen brindar sus servicios a una mayor cantidad de gente de escasos recursos.

5) La accesibilidad del banco se refleja en el lema: "Si la gente no puede ir al banco, el banco debe ir a la gente".¹² Muchas integrantes del grupo objetivo son analfabetas y se sienten intimidadas por los bancos; razón por la cual el Banco Grameen tiene numerosas sucursales bastante modestas y proporciona servicios de puerta en puerta (los promotores van a los poblados en busca de clientes). Además, todos los desembolsos y pagos del crédito se hacen públicamente en las reuniones semanales de cada centro. Esta transparencia absoluta garantiza que los préstamos lleguen a la población objetivo (no a la persona más poderosa de un poblado, ni tampoco a aquella que ofrezca la mordida más cuantiosa) y refuerza la credibilidad del banco frente a sus miembros.

6) El Banco Grameen se diseñó para atender a las mujeres pues ellas son las que padecen las costumbres culturales represivas y, entre los pobres, las mujeres y los niños conforman al grupo con mayor grado de indigencia. No obstante, las mujeres representan menor riesgo crediticio tal vez porque la posibilidad de participar en un programa del Banco Grameen representa una mayor oportunidad, en términos relativos, para ellas que para un hombre.¹³

¹² J. J. Thomas, "Replicating the Grameen Bank, The Latin American Experience", Manuscrito, Departamento de Economía, London School of Economics and Political Science, 8 de abril, 1993, p. 6.

¹³ Lassen sugiere que si bien "los hombres (más que las mujeres) derrochan el efectivo sobrante en artículos como bebidas alcohólicas, cigarrillos, otros estimulantes y juegos de azar... el impacto contrastante que tienen los mecanismos de préstamo para los pobres sobre los hombres y mujeres, probablemente se debe más a sus actividades económicas diferenciadas y al papel que desempeñan dentro de la familia, que a virtudes o vicios personales". (Cheryl Lassen, "Poverty Lending, Something Distinct within Micro Enterprise Credit", Manuscrito, Agency for International Development, septiembre de 1990, p. 31.).

7) Los miembros se apegan a las '16 decisiones', que abarcan desde higiene y nutrición, hasta planificación familiar, vivienda, producción y educación.¹⁴

Actualmente la familia Grameen está compuesta, además del Banco Grameen, por doce compañías no lucrativas¹⁵ que incluyen un complejo sistema bancario y empresarial basado en la confianza mutua, contabilidad, participación y creatividad, las cuales se presentan en el cuadro 4.

Grameen se ha comprometido con otras organizaciones en la meta de que 100 millones de familias pobres del planeta tengan acceso a servicios financieros en 2005, principalmente otorgando créditos a mujeres para el autoempleo y el establecimiento de microempresas. Grameen espera cubrir a través de su red internacional¹⁶ 10% de esta meta; es decir, 10 millones de familias.

¹⁴ Estas decisiones fueron formuladas en marzo de 1984 por las mujeres dirigentes de 100 centros miembros del Banco Grameen y son: 1. Los cuatro principios del Banco Grameen (disciplina, unidad, valor y trabajo arduo) formarán parte de todos los aspectos de nuestra vida. 2. Llevaremos prosperidad a nuestras familias. 3. No viviremos en casas mal cuidadas. Repararemos nuestras casas y nos esforzaremos por construir nuevas lo antes posible. 4. Cultivaremos verduras todo el año. Nos alimentaremos en abundancia con ellas y vendemos el sobrante. 5. Durante las épocas de siembra, plantaremos todas las plantas de semillero que podamos. 6. Planificaremos nuestra familia para que sea pequeña. Minimizaremos nuestros gastos. Cuidaremos nuestra salud. 7. Educaremos a nuestros hijos y nos aseguraremos de que puedan ganar lo suficiente para pagar sus estudios. 8. Siempre mantendremos limpios a nuestros hijos y a nuestro entorno. 9. Construiremos y utilizaremos letrinas. 10. Beberemos agua de pozos. De no haberlos, herviremos el agua o utilizaremos alumbre. 11. No aceptaremos dote en las bodas de nuestros hijos, ni daremos dote en las bodas de nuestras hijas. Mantendremos al centro libre de la maldición de las dotes. No practicaremos el matrimonio infantil. 12. No seremos injustos con nadie ni permitiremos injusticias hacia nuestra persona. 13. Colectivamente haremos mayores inversiones para tener mayores ingresos. 14. Siempre estaremos dispuestos a ayudar a otros. Si alguien está en dificultades, todos ayudaremos. 15. Si tenemos conocimiento de cualquier violación a la disciplina en algún centro, acudiremos al centro y ayudaremos a restaurar la disciplina. 16. Introduciremos la práctica de ejercicio físico en todos nuestros centros. Participaremos en todas las actividades sociales colectivamente. ("The Sixteen Decisions" en *The Grameen Way*, <<http://www.peoplesfund.com/grameen3.htm>>, p. 2, Consulta: 17/03/98).

¹⁵ Se dice que son no lucrativas ya que su objetivo primordial no es la búsqueda de ganancias y si bien éstas existen (debido al cobro de tasas de interés de mercado y por el diferencial entre las activas y las pasivas) no son repartidas entre los propietarios del banco sino reinvertidas para posibilitar el crecimiento y diversificación de las actividades del grupo.

¹⁶ Hasta julio de 1998 se habían fundado 58 proyectos réplica del Banco Grameen en 22 países (<<http://>

Cuadro 4. Empresas filiales del Banco Grameen

Compañía	Año de creación	Objetivo
Grameen Trust	1989	a) Réplica del Banco Grameen ofrece capacitación, asistencia técnica, monitoreo, evaluación y apoyo financiero para iniciar programas tipo Grameen; b) Investigación sobre alivio a la pobreza, la publicación de materiales y apoyo a más de 100 proyectos de investigación, y c) Servicios de cómputo, para la red mundial de Grameen.
Grameen Krishi Foundation	1991	Irrigación y transferencia tecnológica en actividades agropecuarias.
Grameen Motsho Foundation	1994	Producción, transportación, almacenaje y comercialización de productos piscícolas y acuícolas
Grameen Uddog	1994	Producción, comercialización y exportación de tejidos y prendas de vestir.
Grameen Fund	1994	Financiamiento para crear, modernizar o expandir empresas que desarrollen tecnologías innovadoras principalmente en los campos de información, comunicación y bioingeniería.
Grameen Kalyan	1996	Facilidades médicas y sanitarias incluyendo el establecimiento de hospitales, centros de salud y clínicas y la atención preventiva y curativa a los deudores del Banco Grameen.
Grameen Communications	1996	Organiza seminarios regulares, talleres, programas de capacitación y otros proyectos vía Internet así como el intercambio académico, estadístico y de información para instituciones educativas, gubernamentales y no gubernamentales.
Grameen Cybernet	1996	Ofrece el servicio de Internet a la red mundial de Grameen y las actividades de asistencia técnica y apoyo en este campo a los programas réplica
Grameen Shakti	1996	Financia programas de generación, almacenaje y utilización de energía renovable a los poblados no electrificados de Bangladesh tales como solar, biogas y energía eólica
Grameen Shamogree	1996	Exportación de productos artesanales de Bangladesh
Grameen Telecom	1996	Proporciona servicio telefónico a 100 millones de habitantes rurales en 68 000 poblados de Bangladesh incluyendo telefonía celular, correo electrónico y fax.
Grameen Foundation USA	1997	Promueve el trabajo de Grameen Bank en América.

Fuente: Páginas web de cada empresa (consúltese la bibliografía).

A diferencia de cualquier otra institución o programa anterior, el Banco Grameen ha demostrado que es posible proporcionar servicios financieros a los indigentes en escala masiva. No sólo ha podido hacerlo sin la ayuda de donaciones y créditos blandos, sino descartando los métodos tradicionales de la banca comercial para favorecer el método de grupos solidarios, adaptando sus servicios a los clientes, motivando en forma realista el pago, cobrando tasas de interés altas y movilizandolos ahorros.

Los ingresos de los deudores del Banco Grameen se han ido incrementando constantemente:

un tercio de ellos ha rebasado con holgura la línea de pobreza, un tercio la acaba de cruzar y el último tercio está en camino de superarla. No obstante la impresionante gama de actividades en las que participa y los resultados numéricos de éstas, lo más relevante es la concepción en que se basa, no sólo relacionada con los derechos económicos de los pobres sino, sobre todo, respecto a sus derechos humanos y al de acceso a una vida digna. "Grameen es un banco comercialmente rentable. Pero más importante aún, ha salvado las vidas de sus deudores y puede salvar las nuestras también".¹⁷

www.grameenfoundation.com>, Actualización 6 de mayo de 1998. (Consulta: 19/07/98).

¹⁷ Alan Jolis, "Microcredit, A Weapon In Fighting Extremism", Herald International Tribune, Singapore, Wednesday, February 19,

Cuadro 5. Indicadores de Finca 1996

Países	Inicio de operaciones	Miembros	Bancos comunitarios	% Mujeres	Total de créditos	Crédito promedio	Ahorro de los miembros
Total		60,736	2,460	93.6	15,890,773	nd	3,371,425
Ecuador	1994	1,364	51	100.0	227,864	96	32,543
El Salvador	1987	27,398	952	82.0	6,952,557	119	1,350,645
Estados Unidos	1994	108	17	81.0	96,660	812	14,310
Haití	1989	152	6	95.0	53,786	134	9,671
Honduras	1989	11,272	602	89.0	2,866,149	109	475,814
Kyrgyzstan	1994	2,599	194	84.0	278,225	55	29,051
Malawi	1994	4,718	149	100.0	813,377	87	201,024
México	1987	2,863	108	93.0	650,682	123	66,362
Nicaragua	1990	3,987	138	100.0	1,692,240	159	193,415
Perú	1993	2,473	111	99.8	1,408,100	174	748,055
República Dominicana	1989	478	22	100.0	58,102	134	17,000
Uganda	1992	3,324	110	99.0	793,031	120	233,535

Fuente: <http://www.villagebanking.org/programs.html>

2.2 Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades (Finca)

*“Cuando ahorras, eres alguien”.*¹⁸

La Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades (Finca) es una asociación civil con sede en Virginia, eu, que apoya programas filiales en 12 países de África y América Latina. que inició operaciones en 1985 y ha constituido una red de ONG filiales que atienden a 70 000 familias pobres (93.6 % mujeres), con 2 700 bancos comunitarios en 12 países de África (Malawi y Uganda), América (Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Haití, Honduras, México,¹⁹ Nicaragua, Perú y República Dominicana) y Asia (Kirguizistán).²⁰ En 1996 otorgó 17 millones de dólares en créditos, el ahorro de sus miembros importaba 3.4 millones de dólares (53 dólares por familia²¹) y la tasa de re-

cuperación de préstamos es superior a 97 % en 10 de los 14 programas. Las evaluaciones realizadas sobre los deudores de la Finca revelan un incremento promedio de 145 % en su ingreso semanal, 160 % en sus ventas y 100 % en sus ahorros.²²

La mayoría de los fondos de la Finca (65%) provienen de la Agencia para el Desarrollo Internacional del Gobierno federal de Estados Unidos (USAID) y el resto es proporcionado por fundaciones privadas, corporaciones, organizaciones religiosas y donadores individuales. Recientemente recibieron un apoyo de 450 mil dólares del Departamento del Tesoro estadounidense. Independientemente del nivel de las tasas de interés o de la inflación en cada país, la Finca carga de 3 a 4 por ciento de interés mensual en sus créditos por lo que ésta suele ser mayor a la de los bancos comerciales, pero mucho menor a la del mercado negro que llega a ser de 10 % al día.²³ Este nivel permite sostener la asistencia técnica intensiva a los bancos comunitarios y los costos administrativos del programa (aunque éstos nunca superan 25 % de los recursos manejados por la Finca) y a la larga convertirse en unidades autofinanciables.

Los bancos comunitarios son grupos de ‘pares’ formados por 20 a 50 miembros, predominantemente mujeres, que utilizan sus préstamos para

1997, <<http://www.citechco.net/grameen/bank/micro/trinews.html>>. Actualización 22 de marzo de 1998. (Consulta: 24/03/1998).

¹⁸ Matilda Alarcón, Finca México, citada en <<http://www.villagebanking.org/mexico.html>>, (Consulta: 17/03/1998).

¹⁹ En México, el programa de Finca inició operaciones en 1987 y a diciembre de 1994 comprendía 100 “bancos del pueblo” en seis zonas: Baja California, el Bajío, Distrito Federal/Morelos, Oaxaca, Sonora y Veracruz.

²⁰ En realidad operan 14 programas pero tres de ellos se encuentran en un mismo país (Washington, Maryland y Minnesota). Véase el cuadro 5.

²¹ Para comprender la importancia de esta cifra es necesario recordar que 53 dólares representan el ingreso promedio de una semana y media de trabajo en Honduras y de tres semanas en Uganda.

²² <<http://www.villagebanking.org/village.html#measure>>, (Consulta: 17/03/1998).

²³ *sic*.

comprar al mayoreo y vender al menudeo comestibles y materias primas o para cultivar, criar ganado menor, producir artículos locales como artesanías o dulces regionales y el establecimiento de pequeños negocios para aquellos que no son sujetos de crédito de la banca comercial.

Los miembros de los bancos comunitarios son altamente participativos: se reúnen semanal o quincenalmente, establecen una organización democrática, eligen sus líderes, definen sus propios estatutos, registran sus actividades, administran los fondos, son completamente responsables de la supervisión de los créditos y de la imposición de penalizaciones en caso de incumplimiento. Los miembros de un grupo garantizan los préstamos de los otros ya que normalmente no poseen nada para usar como colateral y reciben tres tipos de servicios: *i)* pequeños préstamos de capital de trabajo (50 a 300 dólares) para iniciar o expandir actividades que generen autoempleo, *b)* un incentivo y un lugar seguro para ahorrar y *c)* un sistema basado en la comunidad que proporciona apoyo mutuo y alienta la autodignidad.

Los bancos comunitarios inciden directamente en el bienestar de los niños ya que el incremento en el ingreso se destina a elevar los niveles de nutrición, salud y educación y, posteriormente, mejoras a la vivienda.

Aunque en todos los países se opera con una metodología similar y con recursos provenientes de la Finca Internacional existen algunas peculiaridades en cada país: en Estados Unidos los bancos comunitarios adquieren el nombre de programas de autoempleo; los grupos de deudores son menores, el monto promedio de los préstamos puede ser hasta 20 veces mayor que el ofrecido en los países en desarrollo (500 a 6 000 dólares) y la Finca USA publica su propia 'sección amarilla' con los servicios proporcionados por sus miembros.

En Kirguizistán la creación de los bancos comunitarios está asociada más bien al lugar de trabajo (mercado) que al de residencia. En Honduras no sólo se opera en zonas rurales sino que un tercio de los bancos se localiza en áreas urbanas. "Los Pinos" es un banco comunitario cuyos miembros acumularon suficiente capital no sólo para

'graduarse'²⁴ y dejar de requerir el apoyo de la Finca, sino para construir y operar su propia tienda donde los miembros, la mayoría de ellos artesanos, venden sus propios productos. "El Carmen" y otros 15 grupos son bancos comunitarios que se han convertido en cooperativas formales o fuentes comerciales de ahorro y crédito.

Perú y Uganda se distinguen por las altas tasas de ahorro de sus miembros que en el primer caso es de 302 dólares en promedio (230 dólares mayor al promedio de las otras sedes), lo que ha conducido a una política especial hacia esos bancos al calificar para una línea extra de crédito para proyectos especiales. En Uganda los 217 mil dólares ahorrados por sus miembros en 1995 representaban 97 % del portafolio del programa. Adicionalmente en este país la Finca apoya a los grupos locales contra el sida, realiza pláticas sobre el tema y 75 % de sus miembros cuidan a los huérfanos de esta enfermedad.

La particularidad de Ecuador es que financia una porción significativa de sus actividades de préstamo con crédito de bancos comerciales. Además, ofrece a sus miembros capacitación en mercadotecnia, contabilidad y relaciones humanas.

La metodología de los bancos comunitarios ha sido reproducida en 32 países por otros 80 programas que incluyen a CARE²⁵, Catholic Relief Services, Freedom from Hunger y Save the Children. La meta de la Finca Internacional para 2000 es contar con 20 programas de bancos comunitarios que atiendan a 150 mil deudores, lo que significa duplicar la base actual de clientes.

2.3 Accion International

"Ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos"

Accion International es una organización no lucrativa con base en Massachusetts que trabaja desde 1961 ofreciendo crédito y capacitación para microempresarios y servicios financieros y ayuda

²⁴ Cuando los miembros de un banco comunitario reúnen un cierto monto son 'graduados' lo que significa que ya son sujetos de crédito de la banca comercial y dejan el lugar disponible para personas abajo de la línea de pobreza.

²⁵ A lo largo de su historia las siglas care han tenido diferente significado. El actual es Cooperative for Assistance and Relief Everywhere, Inc.

Cuadro 6. Programas latinoamericanos de Accion International. 1995

Instituciones	Tamaño del portafolio (millones)	Clientes Activos	% estimado de pérdida
Total	148.7	265,700	nd
I. Instituciones reguladas	95.6	143,539	nd
Banco Solidario (Bancosol, Bolivia)	36.9	63,038	0.05
FinanSol (Colombia)	35.0	45,950	nd
Cooperativa Emprender (Colombia)	18.0	33,520	0.00
Multi-Credit Bank/Acción Empresarial (Panamá)	5.7	1,031	0.91
II. ONG en transformación	18.8	47,540	nd
Fundación Ecuatoriana de Desarrollo (FED) (Ecuador)	3.4	11,760	1.00
Acción Comunitaria del Perú (ACP) (Perú)	6.7	19,254	0.45
Emprender (Argentina)	1.9	2,255	0.21
Génesis (Guatemala)	6.8	14,271	0.00
III. ONG	34.3	74,621	nd
Fundación Paraguaya de Cooperación y Desarrollo (Fupacode) (Paraguay)	1.8	3,759	0.70
Fundación Mario Santo Domingo (FMSD) (Colombia)	3.2	15,809	0.63
Fundap/Prosem (Guatemala)	1.9	3,685	1.00
Coperación de Promoción para la Pequeña Empresa (Propesa) (Chile)	3.4	6,621	0.76
Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa (Prodem) (Bolivia)	4.5	18,309	0.40
Avance (Costa Rica)	0.3	550	9.00
Asesoría Dinámica a Microempresas (Admic) (México)	11.0	8,250	0.01
Federacao Nacional de Apoio aos Pequenos Empreendimentos (Fenape) (Brasil)	2.3	3,982	0.66
Fundación para el Apoyo a la Microempresa (FAMA) (Nicaragua)	1.5	6,178	0.65
Cooperación Acción por el Tolima (Actuar Tolima) (Colombia)	4.4	7,478	0.50

1. Estimado

Fuente: <http://www.accion.org/programs/institutions.html>

técnica a 24 organizaciones afiliadas en 13 países latinoamericanos y cinco estados de su país de origen.

Su metodología es similar a la del Banco Grameen: créditos de corto plazo con tasas de interés similares a las del mercado, formación de grupos solidarios de tres a seis miembros que se convierten en una garantía cruzada (ya que carecen de activos y colaterales), los cuales reciben y pagan los préstamos como grupo.

En 1996 la red de Accion proporcionó 394 millones de dólares en créditos a 276 mil microempresarios (575 en promedio²⁶) con los cuales se crearon 330 mil empleos y se alcanzó una tasa de recuperación de 98 por ciento.

²⁶ El promedio aritmético es 1 427.54 que difiere del reportado por la red ya que algunas de las organizaciones afiliadas prestan montos mayores.

Las organizaciones afiliadas a la red son principalmente ONG pero algunas de ellas se encuentran en proceso de transformación o se han convertido ya en instituciones reguladas debido a que el marco jurídico de la mayoría de los países impide que reciban depósitos del público si no se encuentran supervisadas por las autoridades correspondientes. En este sentido Accion International participa junto con Calmeadow (Canadá) en The Microfinance Network²⁷ apoyando la transformación de proyectos, programas y ONG dedicadas al microcrédito en instituciones reguladas.

La imposibilidad de captar ahorro es una grave limitante pues éste no sólo fondea los programas de crédito sino que es un servicio altamente demandado por las personas de bajos ingresos. Como se aprecia en el cuadro 6, las instituciones

²⁷ Seis de los programas latinoamericanos de Accion International forman parte de la red.

reguladas cuentan con un portafolio mayor y un número mayor de clientes activos que el resto de las ONG, excepto por el caso de MultiCredit Bank de Panamá.

En Estados Unidos se realizó un estudio de impacto dando seguimiento durante dos años a 203 microempresarios que habían recibido tres créditos del programa. Se encontró que habían logrado adquirir en conjunto más de un millón de dólares en nuevos activos (5 332 dólares per cápita), incrementar el ingreso mensual de sus negocios en más de 330 mil dólares (1 639) y añadido cerca de 90 mil dólares en el ingreso mensual de sus hogares (441).

2.4 Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres (CGAP)

*“La provisión de microcrédito y ahorro ha demostrado ser un medio efectivo de creación de empleos y generación de ingreso entre los muy pobres”.*²⁸

El CGAP surge de la International Conference on Actions to Reduce Global Hunger en 1993 cuando el Banco Mundial (BM) expresa su voluntad de unirse con otros donadores en los esfuerzos para explorar vías que sistemáticamente incrementen los recursos disponibles para los más pobres. Se constituyó formalmente en 1995 con la contribución de 30 millones de dólares por parte del BM y 200 millones de dólares de ocho instituciones o países²⁹ y posteriormente se incorporaron otros 14.³⁰

Sus objetivos son: *i)* generar mejores prácticas en las políticas de los donadores y el apoyo operacional, *ii)* diseminar las mejores prácticas a los gobiernos y a las instituciones legalmente registradas y *iii)* canalizar fondos a programas que ayuden a

²⁸ CGAP, A Policy Framework for The Consultative Group to Assist the Poorest. A Micro Finance Program. <<http://www.worldbank.org/html/cgap/policy.htm>>. (Consulta: 9/03/1998).

²⁹ Canadá, Francia, Estados Unidos, Holanda, el Banco Africano de Desarrollo, el Banco Asiático de Desarrollo, el Fondo Internacional para el Desarrollo de la Agricultura y el Fondo de Desarrollo de Capital de las Naciones Unidas.

³⁰ Alemania, Australia, Dinamarca, España, Finlandia, Japón, Noruega, el Reino Unido, Suecia, Suiza, la Comisión Europea, el Banco Interamericano de Desarrollo, la Organización de las Naciones Unidas para la Agricultura y la Alimentación, y el Prince of Wales Business Leaders Forum.

construir instituciones sustentables especializadas en proporcionar servicios a los muy pobres. No se trata de una red de seguridad social sino en un programa dirigido a convertir a los pobres progresivamente en más productivos para más tarde moverse hacia los servicios bancarios formales. No proporciona servicios directamente a los usuarios finales sino que fondea a instituciones registradas³¹ para que éstas proporcionen los servicios financieros a los pobres.

La estructura del CGAP está integrada por tres instancias: el Grupo Consultivo (CG), el Grupo Asesor de Política (PAG) y el Secretariado. El CG está formado por los miembros donadores y los socios de fondeo y sus funciones se refieren al establecimiento de políticas, criterios, procedimientos operativos y líneas de acción para seleccionar, monitorear y evaluar a las instituciones receptoras de los fondos. El PAG está formado por 11 expertos en el campo de las microfinanzas y la pobreza para asesorar a las otras dos instancias en los aspectos técnicos y políticos de los programas (un tercio del pag se renueva cada año). El Secretariado administra los fondos y proporciona recomendaciones para el fondeo del CGAP.

2.5 The Microfinance Network (MFN)

Es una asociación global de instituciones de crédito comprometidas con la mejoría de las condiciones de vida de las personas de bajos ingresos mediante la provisión de crédito, ahorro y servicios financieros. La red se fundó en abril de 1993 por las 17 instituciones microfinancieras participantes en una conferencia acerca de la transformación de una ONG boliviana en el Banco Solidario, sa (BancoSol), el primer banco comercial latinoamericano dedicado a servir al mercado micro. En octubre de 1994 se reunieron en Sudáfrica para compartir experiencias, definir sus metas y objetivos y establecer los criterios de selección de los miembros.

³¹ Éstas pueden ser redes internacionales de intermediarios locales, las ONG con redes de intermediarios financieros locales, por lo general legalmente independientes; instituciones de segundo piso, bancos especializados, uniones de crédito, cooperativas y proyectos microfinancieros.

Por medio del apoyo de la red se intenta transformar de 10 a 15 instituciones microfinancieras exitosas alrededor del mundo completamente autosuficientes y con acceso a los mercados financieros comerciales para fondear su crecimiento. En la actualidad la red también incluye a bancos comerciales dedicados al sector micro.

La misión de la red consiste en:

a) Promover el acercamiento de los decisores de política, donadores y profesionistas del sistema financiero al sector de las microfinanzas.

b) Facilitar el proceso de transformación de las organizaciones de microfinanzas en instituciones financieras formales.

c) Proveer a los miembros de la red el acceso a la información y experiencia que incrementa su conocimiento sobre las *mejores prácticas* en el sector de las microfinanzas y acelere su proceso de transformación.

En febrero de 1998 la red estaba compuesta por diez ONG financieramente autosuficientes³², 11 instituciones financieras reguladas³³ y dos instituciones de apoyo.³⁴

Uno de los aspectos más relevantes de la red es que algunas de las organizaciones integrantes se han convertido en intermediarios financieros formales (supervisadas por las autoridades financieras) en diversas formas: cooperativas, uniones de crédito, bancos comerciales privados y estatales e instituciones financieras no bancarias. Existen dos razones primordiales para estas transformaciones: a) la demanda de este tipo de servicios por parte de la población de escasos recursos³⁵ y b) la posibilidad de fondear sus operaciones de microcrédito con ese ahorro y lograr la autosuficiencia fi-

nanciera, objetivo que se convierte en prioritario ante el exorbitante crecimiento de instituciones dedicadas al microcrédito y el número reducido de donadores.

La red cuenta con el soporte de Calmeadow y Accion International las cuales proporcionan asistencia técnica y facilidades de acceso a capital, desarrollan investigaciones, apoyan el intercambio global de las mejores prácticas e innovaciones en el sector y han iniciado una vigorosa campaña para atraer capitales privados que incrementa la provisión de servicios financieros a los pobres y sustentan el desarrollo de esta industria. Adicionalmente, ambas instituciones operan sus propios programas de microcrédito en sus países de origen.

En 1996 las 18 instituciones de la red contaban con 4 419 396 deudores cuyos préstamos importaban 2 104 millones de dólares y 17 715 352 ahorradores con un valor total de los depósitos de 2 862 millones de dólares. La mitad de las organizaciones trabajaba total o principalmente con la metodología de grupo y el resto con los préstamos individuales. Como se puede apreciar en el cuadro 7 la tasa de interés para préstamos es muy superior a la tasa de inflación y el interés pagado en ahorros es por lo menos igual o superior a ésta, por lo que se opera con tasas reales.

2.6 Catholic Relief Services (CRS)³⁶

Ha desarrollado actividades orientadas a pobres desde 1943 y en los sesenta comenzó a ofrecerles servicios de ahorro y crédito por medio de organizaciones locales asociadas. De 1988 a 1993, junto con USAID, creó la Unidad Técnica para el Desarrollo de la Pequeña Empresa en Baltimore e inició cinco programas piloto de desarrollo de la pequeña empresa en Senegal, Togo, Perú, Bolivia y Tailandia. En el segundo programa conjunto con USAID, de 1993 a 1998, se pusieron en marcha los programas piloto en Benin, El Salvador, Guatemala, Indonesia y Filipinas.

³² ASA (Bangladesh), ABA (Egipto), BRAC (Bangladesh), Chispa (Nicaragua), Emprender (Argentina), FED (Ecuador), Fundusz Micro (Polonia), Get Ahead (Sudáfrica), Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa, (Prodem, Bolivia), TSPI Development Corporation (Filipinas).

³³ ACEP (Senegal), BancoSol (Bolivia), Banco del Desarrollo (Chile), BRI Unit Desa (Indonesia), Centenary Rural Development Bank (Uganda), Citi Savings and Loans (Ghana), Cooperativa Emprender (Colombia), Finamérica, antes Finasol (Colombia), K-REP (Kenia), MiBanco, antes ACP (Perú) y sEWA Bank (India).

³⁴ Accion International (USA) y Calmeadow (Canadá).

³⁵ El marco jurídico de la mayoría de los países impide a las organizaciones no supervisadas la recepción de depósitos por parte del público.

³⁶ Información proporcionada por Jenine Carmichael, CRS, Baltimore Headquarters, correo electrónico del 6 de abril de 1998.

Cuadro 7. Principales indicadores de las instituciones de Microfinance Network

Institución y país	Deudores 1	% Mujeres	Metodología de préstamo %		Término promedio de préstamo 2	Préstamo promedio US\$	Tasa de interés efectiva %	Tasa de interés para préstamos %	Tasa de inflación %	Créditos por cobrar 1,3	Valor total de los depósitos 3	Depositantes	Ahorro promedio	Interés pagado en ahorros %
			Grupo	Individual										
Total de la red	4,419,396	66	51	46	41	711				2,104	2,862	17,715,352	162	na
ABA (Egypt)	12,926	12	0	100	32	806	28.0	12.0	7.5	10	na	na	na	na
ACEP (Senegal)	4,158	30	25	75	48	1720	15.0	15.0	2.8	7	1	1,331	563	4
ACP (Peru)	26,766	59	54	46	12	527	150.0	31.0	11.8	10	na	na	na	na
BancoSol (Bolivia)	71,745	70	99	1		661	40.0	18.0	8.0	48	11	49,484	222	8
Banco del Desarrollo (Chile) 4	16,796	45	44	30	48	1250	36.0	8.3	6.6	19	3	9,400	319	0.8
Brac (Bangladesh)	1,600,000	92	0	100	52	91	39.0	6.0	2.5	78	30	1,800,000	17	6
Br Unit Desa (Indonesia)	2,559,446	50	0	100	52	507	31.0	31.0	6.7	1,700	2,800	15,758,684	178	13-15
Citi Savings And Loans (Ghana)	473	70	60	20	12	1200	53.0	45.0	33.0	1	1	10,481	121	40
Coop-Emprender (Colombia)	38				72		38.0	27.2	21.6	14	0	38	3,087	28
Coop-Emprender Net (Colombia)	32,363	56	38	62	24	500	42.0	27.2	21.6	182	na	na	na	na
Emprender (Argentina)	2,700	42	80	20	14	1250	2.7	9.0	1.0	3	na	na	na	na
Fed (Ecuador)	12,000	61	0	100	20	520	60.0	60.0	25.0	3	na	na	na	na
Finansol (Colombia)	16,045	48	53	47	84	931	47.7	27.2	21.6	11	9	147	61,863	28.7
Get Ahead (South Africa)	10,000	92	100	0	24	180	70.0	20.0	10.0	2	0	10,000	15	0
K-Rep (Kenya)	14,000	57	100	0	26	900	38.0	24.0	8.7	5	3	14,000	214	13
Prodem (Bolivia)	27,484	65	100	0	24	301	34 US\$	14.0	8.0	8	na	na	na	na
Seva (India)	5,500	100	20	80	104	250	14.0	14.0	8.0	2	3	55,000	55	8
Tspj Development Corp (Philippines)	6,956	76	98	2	52	492	60.0	16.0	8.4	3	1	6,787	100	4

1. Al 31 de diciembre de 1996. 2. En semanas. 3. Millones. 4. Tasa de interés mensual

Fuente: <http://www.bellanet.org/partners/mfn/appendix.html>

Las líneas de acción de los programas de CRS se basan en: *i)* préstamos a pobres, en especial a mujeres; *ii)* desarrollo de capacidades para iniciar pequeños negocios; *iii)* empleo de sistemas de solidaridad; *iv)* promoción del ahorro local; *v)* aliento a la administración participativa y *vi)* compromiso para lograr la autosuficiencia financiera.

Los CRS trabajan asociados con ONG que han añadido los servicios de ahorro y crédito a sus actividades originales en la agricultura, salud, derechos humanos y educación y en las cuales los CRS han promovido el desarrollo de habilidades administrativas y financieras. La contraparte local administra los grupos de la comunidad buscando desarrollar el liderazgo local, superar la falta de confianza y autoestima de los clientes, promover la administración democrática y participativa en los grupos solidarios, desarrollar programas de alfabetización y capacitar en habilidades bancarias y empresariales. Al cierre de 1997, los CRS contaban con 106 983 cuentas de ahorro y 135 823 créditos otorgados. Las tasas de interés varían en cada programa pero tratan de ser competitivas para lograr la sustentabilidad financiera y un alto porcentaje de recuperación (90 %).

3. PROYECTOS ALTERNATIVOS DE COBERTURA NACIONAL

3.1 Bank Rakyat Indonesia (BRI)

Aunque el BRI es uno de los primeros bancos estatales creados a partir de la independencia de Indonesia como producto de la fusión de dos bancos establecidos desde el siglo pasado y en las primeras décadas de éste, sus primeros años de vida son relevantes sólo en la medida en que nos muestran la inviabilidad de las metodologías antiguas.

En los setenta el BRI intentó llevar adelante un programa de crédito y extensión agrícola pero fracasó debido a la falta de autonomía del banco, tasas de interés reales en préstamos y ahorro y contabilidad financiera. Hoy el BRI es uno de los ma-

yores bancos de Indonesia que en 1996 contaba con una red 325 sucursales, 3 595 *unit desa*,³⁷ activos por 12 miles de millones de dólares,³⁸ 2.5 millones de créditos con un valor de 1.7 miles de millones de dólares, 16 millones de cuentas de ahorro que importaban 2.6 miles de millones de dólares y otros servicios de banca corporativa, banca comercial y microfinanzas.

En 1983, en el contexto de la desregulación del sector financiero, el gobierno indonés eliminó los techos de préstamos, removió los controles sobre las tasas de interés tanto de préstamos como de ahorros y priorizó la movilización de ahorros. Adicionalmente, el BRI sufrió una serie de transformaciones internas entre las que destacan el nombramiento de un responsable único del sistema *unit desa*, la conversión de las *unit desa* en entidades financieras autónomas (con lo que la responsabilidad sobre los préstamos y su recuperación recae directamente en los funcionarios de cada *unit desa*) y el fortalecimiento de la supervisión interna y auditorías.

En 1984 se introdujeron dos nuevos tipos de crédito: préstamos de capital de trabajo y de inversión de capital, bajo un nuevo esquema denominado *kupedes*. Los plazos del primero van de tres meses a dos años en tanto los segundos tienen un máximo de tres años. La tasa nominal de interés es de uno y 1.5 por ciento mensual respectivamente. La característica más relevante de los *kupedes* es que los deudores pueden destinar el crédito a los propósitos que deseen mientras prueben su habilidad para pagarlo, por ello en sólo un año de operación se autorizaron 639 mil préstamos con un total de 166 millones de dólares.

En el lado del ahorro el esquema se denomina *simpedes* y está diseñado sobre la base de que las necesidades de los ahorradores respecto de la conveniencia, liquidez y rendimientos determinan los términos, facilidades de retiro y tasas de interés de los productos *simpedes*.

³⁷ Bancos comunitarios.

³⁸ La fuente original indica billones de dólares por lo que se convirtieron en miles de millones de dólares al traducir.

3.2 Grupo Financiero Estrellamar

Está constituido por Financiera Estrellamar y Tarjeta de Crédito Estrellamar (en Panamá) y The Providence Corporation (en las Islas Virginia) quienes desde 1990³⁹ proporcionan dos servicios básicos:

a) Microcrédito urbano por medio de tarjetas de crédito acordes con el estándar internacional y tecnológicamente similares a Visa, Master Card, American Express y Discovery pero otorgada a individuos sin garantía tangible ni otro recurso que la buena fe y el sentido común, por lo que sostienen que "la única diferencia entre las tarjetas de crédito internacionales actuales y nosotros es que servimos distintos segmentos del mercado: ellas a 2 % y nosotros a 98 %".⁴⁰

b) Remesas y transferencias mediatas e inmediatas, desde y hacia cualquier parte del mundo, pagando una tasa de interés anual de 6 % si la cantidad es menor a mil dólares, 10 % de 1 000 a 10 000 dólares y 12 % de 10 001 en adelante, con lo que los clientes tienen la facilidad de mantener fondos a la vista en moneda fuerte y al margen de la incertidumbre de la banca local. A partir de octubre de 1997 el cliente remitente puede retirar sus fondos en la red de cajeros automáticos del sistema en Panamá.

Este servicio es particularmente relevante al tomar en cuenta que la economía de Panamá depende en buena medida de ese flujo de fondos, en particular durante la crisis político financiera vivida de 1987 a 1990 cuando los depósitos a plazo fijo y las cuentas de ahorro quedaron congeladas en los bancos locales.

Estrellamar atiende actualmente a 7 mil tarjetahabientes con una línea de crédito inferior a 500 dólares, cuenta con una recuperación de cartera de 100 % por lo que es completamente autofinanciable y tiene planeado expandirse no sólo a todos los centros urbanos de Panamá sino al resto del mundo mediante implantaciones propias, franquicias y banco virtual en Internet.

³⁹ De 1987 a 1990 operaba primero bajo el nombre de Financiamiento Total, SA y después con el de Casa de Cambio Estrellamar.

⁴⁰ "Tarjeta de crédito", <<http://www.estrellamar.com/espanol/tarjeta>>, (Consulta: 2/02/1998).

3.3 The SafeSave Co-operative Ltd

Es un proveedor de servicios financieros basado en la movilización de depósitos para habitantes de barrios bajos de Bangladesh que empezó a operar en agosto de 1996 en dos localidades y en enero de 1998 tenía ya 1 030 clientes en seis localidades.

Su metodología se basa en cuatro puntos:

a) Los pobres tienen una fuerte propensión y capacidad de ahorro, especialmente si pueden manejar esos ahorros en formas flexibles y convenientes.

b) Proporcionar un servicio muy frecuente de recolección de ahorros permite a los hogares pobres maximizar su potencial de ahorro.

c) Ese servicio puede ser ofrecido a hogares individuales sin necesidad de la formación de un grupo.

d) Un servicio de ese tipo puede cubrir sus costos aún a una escala modesta de operación.

SafeSave ofrece a sus clientes un esquema contractual de ahorro a cinco años que facilita los retiros cuando se desee y otorga préstamos con un calendario flexible de pago. Los recolectores de SafeSave visitan diariamente a cada cliente y recogen lo que los clientes quieran ahorrar. Cada vez que un depositante alcanza 1 000 *taka* ahorrados obtiene 250 *taka* de interés. Al término de los cinco años los intereses recibidos se duplican. Esto significa que el cliente no recibe intereses de acuerdo con el tiempo que mantiene depositado el dinero sino en relación con el monto ahorrado.

Cuando un cliente requiere efectivo puede retirar parcial o totalmente sus ahorros u obtener préstamos que son esencialmente adelantos contra futuros ahorros. Los clientes pueden pagar los préstamos como y cuando lo deseen o continuar ahorrando regularmente y después retirar de sus ahorros el monto total del préstamo, pero el pago de los intereses sobre el préstamo debe hacerse mensualmente.

Al 31 de enero de 1998, los ahorros de Safe-Save superaban 1.3 millones de *taka* y los créditos pendientes importaban más de 2.1 millones de *taka*. En su primer año de operación el promedio de ahorro fue de 475 *taka* aunque algunos clien-

tes rebasaron los 1 000 *taka* y, en general, fue mucho mayor de lo anticipado. A partir de julio de 1997 SafeSave ha podido cubrir sus costos operativos.

3.4 Women's World Banking (WWB)

Es una compañía multidisciplinaria no lucrativa que opera desde 1980 promoviendo la participación económica de la mujer (actualmente con 50 filiales en 40 países de Asia, África, Europa y América), creando y poniendo en práctica soluciones sustentables para los pobres que incluyen productos para la toma de decisiones, los principios y práctica de la administración financiera, la comunicación intra e interinstitucional y el desarrollo de habilidades que los conduzcan a transacciones exitosas y a un manejo adecuado de sus recursos. Estos productos consisten tanto en publicaciones (en inglés, francés y español) como en equipos interactivos generados en un ambiente gráfico para sistemas electrónicos que son usados por 50 organizaciones afiliadas alrededor del mundo.

3.5 Otros proyectos

El cuadro 8 presenta la información más relevante de otros cinco proyectos de crédito dirigidos a personas de bajos ingresos: la Unión Regional de Apoyo Campesino (URAC, México), Sungi Development Foundation (Pakistán), Ladywood Credit Union (LCU, Reino Unido), Actionaid en Gambia (AATG) y la Casa Campesina Cayambe (CCC, Ecuador); los tres primeros, además, ofrecen servicios de ahorro.

En todos los casos se trata de individuos y zonas normalmente desatendidos por el sistema financiero, que han logrado excelentes índices de desempeño aplicando tasas de interés reales tanto a los préstamos que otorgan como a los depósitos que reciben, lo que les da mayores posibilidades de funcionamiento y sustentabilidad.

4. LECCIONES DERIVADAS DE LOS PROYECTOS ALTERNATIVOS

Algunos autores han insistido en que los proyectos de microcrédito se han considerado una panacea y se ha puesto poca atención a los problemas que enfrentan: en las comunidades africanas no han funcionado tan bien, hay mucha resistencia en algunos países islámicos, los programas de crédito requieren ser subsidiados en los primeros cinco o diez años de su existencia y la competencia por donadores de recursos afecta a otros movimientos antipobreza.

Además, algunos proyectos conservan rasgos de las metodologías anteriores lo que les impide prestar todos los servicios financieros sobre una base sustentable (trabajan con tasas de interés subsidiadas, no permiten el ahorro voluntario, dependen de las donaciones para mantenerse); los donadores diseñan los programas sin considerar las particularidades de la región por lo que resultan poco flexibles y no siempre acordes; etcétera.

No obstante, existen lecciones muy valiosas derivadas tanto de los proyectos más exitosos como de los que presentan problemas de sustentabilidad financiera, entre las cuales cabe destacar que:

Los pobres requieren servicios financieros: por una parte, quieren y pueden ahorrar, y por la otra, los créditos les permiten constituir una fuente de ingresos permanente y estable. Estos servicios ayudan a la gente pobre a ayudarse a sí misma: aumentan el empleo y el ingreso familiar y ayudan a rebasar la línea de pobreza extrema, en este sentido contribuyen al desarrollo económico de sus países. Así, las microfinanzas no son sólo una actividad deseable sino financieramente sustentable a pesar de la pequeña escala de operaciones a la que frecuentemente trabajan.

Las metodologías antiguas conducían a que los programas no fueran financieramente sustentables por lo que se descapitalizaban rápidamente; no siempre lograban llegar a los grupos objetivos y los programas provocaban distorsiones en los mercados financieros.

Los aspectos clave de los programas más exitosos han sido: alcanzar a los realmente pobres,

Cuadro 8. Indicadores de desempeño de proyectos de ahorro y crédito en el área rural o de bajos ingresos

Indicador	URAC, México	SUNGI, Pakistán	Ladywood, RU	AATG, Gambia	CCC, Ecuador
PIB nacional per cápita (US\$ 1993)	3 630	430	18 060	350	1 200
Tipo de localidad	Rural	Rural	Urbana	Rural	Rural
Definición de usuarios objetivo/cantidad	Familias en 26 comunidades	47 aldeas	Desempleados/ familias de bajo ingreso y/o en casas propiedad del Gobierno	Hogares pequeños campesinos en 523 aldeas	Hogares pequeños campesinos (2 cantones, 3 150 familias).
Membresía del programa	4 591 activos (1995)	1 260 ahorran, 137 adeudan	270 adultos y 400 jóvenes ahorran	11 mil hogares han recibido crédito	cifras de cobertura individual no disponibles
Mecanismos de ahorro	Voluntario, el saldo del ahorro debe ser 20% del préstamo	Obligatorio 30 rupias/mes mínimo	Voluntario, monto préstamo 2 por saldo ahorrado	Ninguno	Ninguno
Mecanismos de préstamo	"Normal" por 7 meses máximo. \$700 (US\$ 100) otros: vivienda, agrícola, pequeña escala.	Máximo 500 rupias (US\$ 150) fines productivos de 6 a 24 meses	Máximo 2 veces el saldo ahorro más 300 libras. Monto máximo 5 000 libras (US\$ 7 500) por 2 años	Insumos agrícolas en especie: sembradora, arado, etc. Máximo por 5 años	"Ordinario" Máximo. 1m sucres (US\$ 400) por 15 meses. Otros préstamos disponibles
Tasas de interés (%)					
Ahorro nominal	18%	Acción ganancia/pérdida	1% dividendo 1995	No disponible	No disponible
Ahorro real	real	nota 1		-2%	
Préstamo nominal	30	18 cuota servicio	12%	0	52 (2)
Préstamo real	(1)	8	9	-10 aproximadamente.	27 aproximadamente
Forma de trabajo (individuos. o grupos)	20-70 miembros organizados para ahorro, con 1 cajero; los préstamos los firman 5-10 miembros	Organizaciones/ aldea, sexos separados, tamaño variable. Comité de créditos	Unión de crédito por vínculo residencial: de servicios financieros a individuos	Grupos de aldea administrativos. crédito; AATG capacita pagos responsabilidad del grupo	Comité de estructuras comunitarias y delegado de crédito representan intereses comunitarios ante CCC.
Número de cuentas de ahorro/miembros	4591	1260	270	-	-
Número de deudores/ préstamos actuales	1 285 préstamos	137 deudores	87 deudores	Aproximadamente 11 mil hogares han tenido acceso a préstamos	941 deudores
Volumen de ahorro	315 000	15 346	52 500	No disponible	No disponible
% usuarios/ miembros mujeres	No disponible	61%	No disponible	60%	Aproximadamente 40%
Saldo de ahorro promedio	69	12	194	No disponible	No disponible
Monto promedio del préstamo	88	157	668	177(2)<	350
Monto promedio préstamos como % de PIB per cápita (1993)	2	36	4	51	33
Tasas de reembolso * tasa reembolso oportuno (%) actual * % volumen préstamos recibido y pagado	95	100		75	82
Tasas de retrasos	4%		100%		8%

Notas: 1. Las tasas de inflación en México han fluctuado significativamente en los últimos dos años dando por resultado tanto tasas positivas como tasas negativas en términos reales, actualmente las tasa son otra vez significativamente positivas.

2. Se calcula una tasa promedio anual de 52% y 43% sobre la base del saldo decreciente.

Fuente: Susan Johnson y Ben Rogaly, *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza*, Unión de Esfuerzos para el Campo AC, 1997.

lograr una cobertura significativa, experimentar un rápido crecimiento y proporcionar servicios de alta calidad. En cambio, los aspectos clave de la viabilidad financiera son: *i)* cargar una tasa de interés efectiva real suficiente para cubrir sus costos incluyendo el costo del capital completamente ajustado por la inflación y *ii)* costos de salarios bajos, que por lo general devienen del uso de personal local.

La introducción de ahorro voluntario satisface una demanda de la población de escasos recursos y aumenta la viabilidad financiera del proyecto. Sin embargo, dado que el marco jurídico de la mayoría de los países impide que las instituciones no reguladas acepten depósitos del público, un gran número de ONG se han transformado en intermediarios financieros formales, pero muchas más aún no pueden ofrecer ese servicio ya que los requisitos legales de entrada y los criterios de evaluación no corresponden a las características de estas instituciones.

En este punto las opiniones son contradictorias: aunque cada vez es más reconocida la importancia de prestar servicios de ahorro y aceptada la idea de que las organizaciones que proporcionan estos servicios desde su inicio tienden a lograr mucho antes su viabilidad financiera y a crecer más rápido, algunos autores⁴¹ consideran que es conveniente reunir tres condiciones para determinar *cuándo* pueden las instituciones introducir servicios de ahorro:

i) Un ambiente macroeconómico apropiado que significa un marco regulatorio y legal adecuados, un razonable nivel de estabilidad política y condiciones demográficas convenientes,

ii) Voluntad gubernamental para modificar la supervisión bancaria a las características de las instituciones microfinancieras

iii) Que la institución sea razonablemente solvente con una alta tasa de recuperación de los préstamos otorgados.

Cómo introducirlos, para estos autores, requiere tomar en cuenta que:

i) Añadir ahorro voluntario cambia fundamentalmente el programa ya que no se trata de sólo otro producto sino en ocasiones del más importante,⁴²

ii) El ahorro voluntario y el ahorro obligatorio son incompatibles,

iii) Los productos deben diseñarse conjuntamente al igual que sus precios pues si existe ahorro individual deben existir préstamos individuales y los montos de éstos son mayores si existe aquél,

iv) Los instrumentos de depósito deben ser apropiados a las características de la demanda local,

v) La institución necesitará desarrollar nuevos recursos humanos y capacitar a los actuales,

vi) Deben desarrollarse nuevas estrategias de comercialización, pues mientras en el caso del crédito la empresa debe confiar en el cliente, en el del ahorro es el cliente el que debe confiar en la empresa, y

vii) Debe prestarse cuidadosa atención a los pasos necesarios y su secuencia.

Un estudio comparativo de 13 instituciones microfinancieras demostró que aquéllas con alta sustentabilidad financiera (grupo A) poseen bajos índices de dependencia del subsidio⁴³ y menores tasas de retraso a seis meses dado que operan general-

⁴² El BRI opera seis veces más cuentas de depósito que de préstamo; en el Bank Dagang Bali la relación es de 30 a 1 y, en general, cualquier institución que opere en países con una amplia demanda insatisfecha de servicios de ahorro y que cree instrumentos bien definidos para captarlo, tendrá una proporción mayor de este tipo de cuentas. Una razón adicional es que la mayoría de los clientes desea ahorrar todo el tiempo mientras que sólo desea endeudarse algunas veces. (*Ibid*).

⁴³ Este índice fue propuesto por Yaron en 1992 e indica el porcentaje de incremento en la tasa promedio de interés que permitirá a una institución o programa operar sobre una base plenamente autosuficiente; esto es, generar un rendimiento sobre el capital neto igual a (o mayor que) su verdadero costo de oportunidad, manteniendo constante el volumen de la cartera de préstamos. Un IDS de cero indica plena autosuficiencia en tanto un IDS de 100 significa que sería necesario duplicar los intereses para eliminar cualquier subsidio neto. En términos formales:

$$IDS = s/iL$$

donde s = el subsidio neto de todas las utilidades ("o excedentes"); i = la tasa de interés anual promedio ponderada de la cartera

⁴¹ Joyita Mukherjee, "Introducing Savings in Microcredit Institutions, When and How?", *CGAP Focus Notes*, núm. 8, abril de 1997, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/note8.htm>>, Actualización: 24 de abril de 1997, (Consulta: 9/03/1998).

mente con características de diseño reconocidas como *mejores prácticas* (tasas de interés más altas, disponibilidad de facilidades para el ahorro voluntario, mayor frecuencia en la recolección de los préstamos e incentivos materiales para incrementar el cumplimiento de los deudores), como se puede observar en el cuadro 9. Adicionalmente, las instituciones del grupo A presentan incrementos promedio más significativos en el ingreso de los deudores por lo que, por lo general, logran un mayor impacto.

CONCLUSIONES

El surgimiento de ONG microfinancieras muestra claramente la importancia del tercer sector como vía alterna para satisfacer necesidades de la sociedad civil y como prueba irrefutable de la emergencia de este sector.

La mayoría de estas ONG proporciona servicios financieros con base en la nueva metodología lo que da pie al surgimiento de importantes diferencias operativas y organizacionales con respecto a los proyectos y programas de los sectores público y privado.

Una de las más importantes consiste en que las ONG microfinancieras abandonan los objetivos paternalistas y caritativos que anteriormente sustentaban los programas dirigidos a esta población y se centran en la superación de la pobreza y el cambio de las condiciones de vida de sus miembros. Esto implica que se da prioridad a los servicios de ahorro y a los colaterales para la instalación de microempresas (asesoría y capacitación) bajo la idea de ayudar a los pobres a ayudarse a sí mismos.

Esto implica que, adicionalmente, se presenta una transferencia de habilidades del grupo promotor hacia el grupo objetivo bajo una concepción integral del desarrollo humano y económico.

En relación con el primero la dinámica de estas ONG conduce al desarrollo de capital humano mediante prácticas participativas democráticas (asambleas), la adquisición de nuevas habilidades (capacitación) y actitudes (dieciséis decisiones de los miembros del Banco Grameen) y, de una forma más genérica, a la concientización, movilización y adquisición de poder de sus miembros en forma individual y colectiva (*empowerment*).

La operación de estas ONG crea un puente entre el mundo moderno (de las comunicaciones instantáneas y la colocación de recursos en los mercados financieros internacionales) con las comunidades rurales aún aisladas por los accidentes geográficos o por tratarse de pequeños núcleos de población distantes entre sí, como en el caso de las filiales del grupo Grameen (uso de celulares y computadoras con acceso a internet en poblados rurales).

Pero un puente aún más importante es el que se establece entre la necesidad de servicios financieros para los pobres y la capacidad de las ONG de crear mecanismos acordes. No se trata de una nueva forma de actuación de las ONG redentora de los campesinos sin cultura financiera ni capacidad de ahorro. Por el contrario, se trata de una relación entre individuos con deseos, capacidad y práctica cotidiana de ahorro (pero en mecanismos y mercados informales) y grupos organizados de la sociedad civil dotados de habilidades para canalizar ese ahorro hacia mecanismos y mercados formales.

En cuanto al desarrollo económico, no se trata tan sólo de ofrecerles servicios financieros acordes con las particularidades de sus flujos de ingresos y egresos o lograr que algunos de ellos superen la línea de pobreza extrema sino que se creen las condiciones materiales para captar ese ahorro e incluirlo en los circuitos monetarios y económicos, principalmente de la región donde se origina.

No existe un sistema de indicadores único para medir el éxito de estas organizaciones. La información para evaluar sus actividades, resultados y desempeño es sumamente heterogénea: casi todas producen datos sobre el número de clientes, grupos constituidos, monto y número de créditos

de préstamos, y L = total de la cartera crediticia. Es fundamental que el subsidio "s" se calcule sobre una base económica y no contable, en otras palabras, que todos los subsidios se midan por su verdadero costo de oportunidad (o de mercado). Catherine Mansell Carstens, *op. cit.*, p. 202.

Cuadro 9. Resultados de 13 instituciones de microfinanciamiento

Grupo y país	Número de deudores 1991	Tasa real de interés 1992	Índice de dependencia del subsidio	Tasa de atraso 6 meses (1992)	Ahorro voluntario	Frecuencia del cobro de préstamos 1	Incentivos para pagar 2	% de deudores abajo de la línea de pobreza	Incremento promedio en el ingreso de los deudores como % del grupo de control	
									Del conjunto	Sólo individuos abajo de la línea de pobreza
Grupo A										
Bolivia BancoSol	51,000	45	135	0.6	si	M	1	29	270	101
Indonesia BRI unit desa	1,800,000	6	9	3.0	si	S	2	7	544	112
Indonesia BKK	499,000	60	32	2.1	si	S	2	38	216	110
Indonesia KURK	158,000	60	35	13.7	si	S	2	29		
Bangladesh Grameen Bank	1,050,000	15	142	4.5	no	S	1	Amplia mayoría	131	126
Bangladesh BRAC	598,000	11	199	3.0	no	S	1	Amplia mayoría	143	134
Bangladesh TRDEP	25,000	11	199	0.0	no	S	1	Amplia mayoría	138	133
Sri Lanka PTCCs	702,000	11	226	4.0	si	M	1	52	157	123
Kenya KREP Juhudi	2,400	9	217	8.9	si	S	1		133	103
Promedio	542,822	27	133	4.4					217	118
Grupo B										
India RRBs	12,000,000	3	133	42.0	si	A	0	44	202	133
Kenya KIE-ISP	1,700	-1	267	20.2	no	M	0	0	125	
Malawi Mudzi Fund	223	8	1884	43.4	no	S	1	Amplia mayoría	117	101
Malawi SACA	400,062	7	398	27.8	no	A	0	7	175	103
Promedio	3,100,496	4	671	33.4					155	112

1. Intervalos S: Semanal, M: Mensual y A: Anual.

2. Incentivos para pagar: O: ninguno, 1: préstamos mayores disponibles sólo si se pagó satisfactoriamente, 2: además de 1, pagos y tasas de interés relacionadas con el cumplimiento en el préstamo previo.

Fuente: Mosley, Paul, «Financial Sustainability. Targeting the poorest, and Income Impact, are there Trade-offs for Micro-finance Institutions?», CGAP Focus Notes, núm. 5, diciembre de 1996, <www.worldbank.org/html/cgap/note5.htm>, Actualización: 14 de marzo de 1997, (Consulta: 9/03/1998).

otorgados, volumen de ahorro captado, etc. Para otras, el eje es la sustentabilidad financiera y calculan entonces el Índice de Dependencia de Subsidios, las medidas de incumplimiento y morosidad, los sistemas de calificación CAMEL⁴⁴ y PERLAS,⁴⁵ así como las mediciones del impacto⁴⁶. Algunas intentarán medir el cambio en las condiciones económicas de sus miembros (ocupación, nivel de ingresos, superación de la línea de pobreza) y unas pocas, el que ocurre en su calidad de vida. Finalmente, otras tal vez pretendan realizar un control y seguimiento de los proyectos productivos financiados. Así pues, resulta prácticamente imposible buscar una sola medición pero todos estos proyectos

“... incorporan una idea más realista de la demanda de servicios financieros por parte de los pobres, una comprensión de la naturaleza tanto de las finanzas formales como de las informales y el reconocimiento de los verdaderos riesgos y costos de ofrecer servicios financieros a clientes de bajos ingresos. También tienen en común el compromiso de llevar servicios financieros no a grupos pequeños de beneficiarios afortunados, sino a los muchos

⁴⁴ “Un CAMEL de 1 indica que la institución financiera es sumamente solvente y por lo tanto los fondos de los depositantes están seguros. Un CAMEL de 5 es indicio de que la institución quizá debería fusionarse con un banco mayor y con mejor funcionamiento, o bien liquidarse. Una ventaja fundamental de calificar con estos parámetros es que permite hacer comparaciones directas entre instituciones. Sin embargo, tales comparaciones pueden carecer de sentido si no existen instituciones similares, si la calidad de la información en que se basa la calificación de CAMEL es deficiente, o si la calificación es excesivamente subjetiva. La desventaja principal de este sistema de calificación es que, al haber sido diseñado para supervisores preocupados por la solvencia y la protección de los depósitos, no toma en cuenta la estructura del balance general ni evalúa el crecimiento”. *Ibid*, p. 207.

⁴⁵ El sistema PERLAS fue diseñado para uso de gerentes bancarios. Su sigla en inglés significa protección de activos, eficiencia de la estructura financiera, índices de recuperación y costos, liquidez, calidad de los activos y signos de crecimiento. A diferencia del CAMEL, PERLAS usa diferentes mediciones de cada categoría y no asigna un índice compuesto. *Loc.cit*.

⁴⁶ Dale W. Adams propone cuatro indicadores de impacto que pueden medirse a un costo relativamente bajo: 1. El número total de personas en el país, región o municipio que tiene acceso a los servicios financieros, antes y después de la introducción de la nueva institución o programa financieros para brindar servicios a las personas de escasos recursos. 2. Reducción de los costos de transacción

miles de millones de pobres sobre una base viable y de largo plazo.

En todos los casos (aunque en grados diferentes) los programas de estas instituciones tienen un éxito notable: llegan a su grupo de clientes objetivo, reducen los costos de transacción para los clientes, se orientan hacia la viabilidad financiera, se enfocan a tener una escala importante; influyen en los sistemas y las políticas financieras locales, y permiten a sus clientes actuar por sí mismos”.⁴⁷

El éxito de estos proyectos ha conducido a que las instituciones financieras de algunos países, como es el caso de los bancos estadounidenses, hayan cuestionado su falta de atención a estos sectores y descubierto que éstos constituyen un nicho de mercado rentable y atractivo. En México, Bancomer, se anunció ya la apertura de su primera sucursal rural y otros bancos han creado instrumentos más flexibles y con montos de apertura menores (v. *gr.* tandahorro de Bital, el libretón de BBV).

La iniciativa privada ha tratado de atender a esa población captando parte de su ahorro con productos como “Guardadito Ahorro” de Elektra y proporcionándoles servicios tradicionalmente ofrecidos sólo por organizaciones auxiliares de crédito como los seguros de vida. El sector público también ha empezado a incidir en este sector vía las cajas de ahorro de la Secretaría de Desarrollo Social y el proyecto Santa Fe de Guanajuato del gobierno estatal panista.

Empero, mientras en el mundo entero millones de pobres ahorran, pagan sus préstamos, mejoran su nivel de ingresos y su calidad de vida; mientras miles de personas revisan e innovan mejores prácticas microfinancieras; mientras cientos de organizaciones se han comprometido en la meta de que 100 millones de familias pobres del planeta tengan acceso a servicios financieros en 2005; y mientras las principales instancias multinacionales han reconocido a las Microfinanzas

tanto para intermediarios financieros como para sus clientes. 3. Mejoras en la calidad de los servicios financieros. 4. El grado en que el programa o la institución ha estimulado la movilización de los ahorros. *Ibid*, pp. 208-211.

⁴⁷ *Ibid*, p. 175.

como una vía eficaz de combatir el hambre y la pobreza, en México aún hay muchas personas e instituciones financieras que cuestionan si el ahorro popular es realmente relevante.

BIBLIOGRAFÍA Y RECURSOS ELECTRÓNICOS

Accion International: <<http://www.accion.org>>, <<http://www.accion.org/about/main.asp>>, <<http://www.accion.org/about/work.asp>>, <<http://www.accion.org/about/clients.asp>>, <<http://www.accion.org/about/program.asp>>, <<http://www.accion.org/about/impact.asp>>, <<http://www.accion.org/about/clients.asp>>, <<http://www.accion.org/about/reports.asp>>, <<http://www.accion.org/about/news.asp>>, <<http://www.accion.org/about/anews.asp>>, (Consulta: 21/03/1998).

Bank Rakyat Indonesia (BRI): Joyita Mukherjee, "State-owned Development Banks in Micro-finance", CGAP Focus Notes, núm. 10, August 1997, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/note10.htm>>, Actualización: 16 de septiembre de 1997, (Consulta: 9/03/1998).

Conde Bonfil, Carola. *Ahorro familiar y sistema financiero en México*, México, UAM-I, tesis doctoral, 1998, 447 pp.

Farrington, J. y D. Lewis. *Non-Governmental Organizations and the State in Asia*, London, Routledge, pp. 5-44 y 325-344.

Fundación para la Asistencia Internacional a Comunidades: <<http://www.villagebanking.org/programs.html>>, <<http://www.villagebanking.org/village.html#finca>>, <<http://www.villagebanking.org/namerica.html>>, <<http://www.villagebanking.org/>

<<http://www.villagebanking.org/camerica.html>>, <<http://www.villagebanking.org/samerica.html>>, <<http://www.villagebanking.org/africa.html>>, <<http://www.villagebanking.org/casia.html>>, (Consulta: 17/03/1998).

Gentil, Dominique e Yves Fournier. ¿Pueden los campesinos ser banqueros? Experiencias de ahorro y crédito, Managua, IRAM, 1997.

Grameen Bank: <<http://www.citechco.net/grameen>>, Actualización: 2 de marzo de 1998. (Consulta: 14/03/1998)

Grameen Communications: <<http://www.citechco.net/grameen/communications/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/communications/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/communications/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).

Grameen Cybernet: <<http://www.citechco.net/grameen/cybernet/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/cybernet/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/cybernet/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).

Grameen Foundation USA: <<http://www.grameenfoundation.com>>, <<http://www.grameenfoundation.com/zsetframe.html>>, <<http://www.grameenfoundation.com/staff.html>>, <<http://www.grameenfoundation.com/donors.html>>, <<http://www.grameenfoundation.com/commitment.html>>, Actualización: 13 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).

- Grameen Fund: <<http://www.citechco.net/grameen/fund/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/fund/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/fund/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Kalyan: <<http://www.citechco.net/grameen/kalyan/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/kalyan/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/kalyan/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Krishi Foundation: <<http://www.citechco.net/grameen/krishi/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/krishi/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/krishi/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Motsho Foundation: <<http://www.citechco.net/grameen/motsho/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/motsho/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/motsho/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Shamogree: <<http://www.citechco.net/grameen/shamogree/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/shamogree/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/shamogree/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Shakti: <<http://www.citechco.net/grameen/shakti/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/shakti/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/shakti/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Telecom: <<http://www.citechco.net/grameen/telecom/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/telecom/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/telecom/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Trust: <<http://www.citechco.net/grameen/trust/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/trust/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/trust/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grameen Uddog: <<http://www.citechco.net/grameen/uddog/index.htm>>, <<http://www.citechco.net/grameen/uddog/objectives.htm>> y <<http://www.citechco.net/grameen/uddog/projects.htm>>, Actualización: 14 de febrero de 1998. (Consulta: 17/03/1998).
- Grupo Consultivo de Asistencia a los más Pobres (CGAP): <<http://www.worldbank.org/html/cgap/cgap.htm>>, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/capacity/capacity.htm>>, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/about.htm>>, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/policy.htm>>. (Consulta: 9/03/1998).
A Policy Framework for The Consultative Group to Assist the Poorest. A Micro Finance Program. <<http://www.worldbank.org/html/cgap/policy.htm>>. (Consulta: 9/03/1998).
- Grupo Financiero Estrellamar: "El Grupo Financiero Estrellamar", <<http://www.estrellamar.com/espanol/quienes>>, (Consulta: 2/02/1998).
- Jolis, Alan. "Microcredit, A Weapon In Fighting Extremism", *Herald International Tribune*, Singapore, Wednesday, February 19, 1997,

<<http://www.citechco.net/grameen/bank/micro/trinews.html>>. Actualización 22 de marzo de 1998. (Consulta: 24/03/1998)

Johnson, Susan y Ben Rogaly. *Microfinanciamiento y reducción de la pobreza. Alternativas de ahorro y crédito para los sectores populares*, UDEC, ACTIONAID, OXFAM, AMSAP, AC, FAM, 1997, 136 pp.

Mansell Carstens, Catherine. *Las finanzas populares en México. El redescubrimiento de un sistema financiero olvidado*, México, CEMLA, Editorial Milenio, ITAM, 1995, 306 pp.

Microfinance Network (MFN): <<http://www.bellanet.org/partners/mfn>>, <<http://www.bellanet.org/partners/mfn/whoswho1.html>>, <<http://www.bellanet.org/partners/mfn/activities.html>>, <<http://www.bellanet.org/partners/mfn/members.html>>, <<http://www.bellanet.org/partners/mfn/conf.html>>, <<http://www.bellanet.org/partners/mfn/whoswho3.html>>. (Consulta: 21/03/1998).

Mosley, Paul. "Financial Sustainability, Targeting the Poorest, and Income Impact. Are there Trade-offs for Micro-finance Institutions?", *CGAP Focus Notes*, núm. 5, December 1996, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/note5.htm>>, Actualización: 14 enero de 1997, (Consulta: 9/03/1998). Esta nota se basa en el libro de David Hulme y Paul Mosley, *Finance Against Poverty*, Routledge, London, 1996.

Mukherjee, Joyita. "Introducing Savings in Microcredit Institutions, When and How?", *CGAP Focus Notes*, núm. 8, April 1997, <<http://www.worldbank.org/html/cgap/note8.htm>>, Actualización: 24 de abril de 1997, (Consulta: 9/03/1998).

Patel, Vibhuti. "Big Bank for a Small Buck", *News Week*, February 17, 1997. (entrevista a

Muhammad Yunus), <<http://www.citechco.net/grameen/bank/micro/interw.html>>, Actualización: 22 de marzo de 1998. (Consulta: 23/03/1998).

SafeSave Co-operative Ltd: "SafeSave Co-operative, Ltd, Our Product Rules," <<http://services.toolnet.org/safesave/product.html>>, Actualización: 31 de marzo de 1998, (Consulta: 27/05/1998).