

# FORO

NANTIK LUM  
DE MICROFINANZAS



## CUADERNOS MONOGRÁFICOS

CUADERNO **Nº5**

**Glosario básico sobre microfinanzas.**

Maricruz Lacalle Calderón  
Silvia Rico Garrido  
Javier Márquez Vigil  
Jaime Durán Navarro



**FORO**  
NANTIK LUM  
DE MICROFINANZAS



---

## GLOSARIO BÁSICO DE MICROFINANZAS

*“Cuando algunos no entiendan en términos, importa poco;  
que el uso los irá introduciendo con el tiempo,  
que con facilidad se entiendan; y esto es enriquecer la lengua,  
sobre quien tiene poder el vulgo y el uso”<sup>1</sup>*

---

<sup>1</sup> Miguel de Cervantes Saavedra, *Don Quijote de La Mancha*, Cap. XLIII, “Obras Completas”, II, Madrid, 1970, pág. 1652 (Ed. Aguilar).

---

Colección de Cuadernos Monográficos del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas

**Glosario básico sobre microfinanzas.**

Autores:

Maricruz Lacalle Calderón

Silvia Rico Garrido

Javier Márquez Vigil

Jaime Durán Navarro

Con la colaboración especial de Maria Luisa Mialdea y Mauricio Pacheco.

En este libro han intervenido Banco Mundial de la Mujer, CEAMI, Cruz Roja Española, Economistas Sin Fronteras, Fundación Caja Granada Desarrollo Solidario, IEPALA, Fundación Un Sol Món, SECOT.

Editan:

Fundación Nantik Lum

c/ Velázquez 109, 6D

28006 Madrid

T. 91 564 69 22

www.nantiklum.org

Universidad Pontificia Comillas

c/ Alberto Aguilera 23

28015 Madrid

T. 91 542 28 00

www.upco.es

Cruz Roja Española

c/ Rafael Villa s/ n

28023 El Plantío

Madrid

T. 91 335 44 44

www.cruzroja.es

Portada desarrollada por Accua Marketing Solutions SL.

Compuesto y maquetado por Industrias Gráficas Afanias.

Impreso por Industrias Gráficas Afanias.

Impreso en España – *Printed in Spain*

ISBN: 84-689-6461-1

Depósito Legal: M-6171-2006

*Esta edición está integrada por mil ejemplares de distribución gratuita. Ha sido posible gracias al apoyo financiero de Fundación ONCE.*

*Derechos reservados, Fundación Nantik Lum, la Universidad Pontificia Comillas y Cruz Roja Española, 2005. El Foro Nantik Lum de MicroFinanzas apoya la creación y difusión del conocimiento y por eso se acoge a la política de uso libre de los contenidos. Este trabajo es distribuido con la esperanza de que sea útil. La fotocopia y distribución de este cuaderno, parcial o completa está permitida en cualquier medio, sin necesidad de permiso especial de los autores y editores, siempre y cuando se respeten las siguientes condiciones:*

*1.- Respetar el texto publicado (se permite la libre distribución del contenido, no su modificación salvo aprobación expresa del Foro).*

*2.- Citar la fuente original.*

---

## INDICE

	<u>Página</u>
Prólogo .....	5
1. Introducción .....	7
2. Primer bloque de conceptos: Microcréditos y Microfinanzas .....	8
2.1 Microcréditos .....	8
2.2 Microfinanzas .....	9
2.3 Algunas reflexiones y aclaraciones de los conceptos .....	10
3. Segundo bloque de conceptos:Exclusión Social, Pobreza y Exclusión Financiera .....	11
3.1 Exclusión Social .....	12
3.2 Pobreza .....	12
3.3 Exclusión Financiera .....	14
4. Tercer bloque de conceptos: Tipo de interés, Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera, Alcance y Escala .....	15
4.1 Tipo de interes .....	15
4.1.1. Significado del concepto y algunas reflexiones .....	15
4.1.2. Principales líneas de debate en torno al “tipo de interés ..	22
4.2 Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera .....	25
4.3 Escala y Alcance .....	27
4.3.1. Debate: “el enfoque de alcance a los más pobres” versus “el enfoque de buen desempeño financiero” .....	28
5. Cuarto bloque de conceptos: Aval, Garantía, Morosidad, Fallido y Carencia .....	29
5.1 Aval y Garantía .....	29
5.1.1. Líneas de debate en torno a los conceptos anteriores y algunas reflexiones .....	30
5.2 Morosidad y Fallido .....	31
5.2.1. Algunas reflexiones .....	32
5.3 Carencia .....	33
5.3.1. Algunas reflexiones y principales líneas de debate .....	33
6. Quinto bloque de conceptos: Evaluación e Impacto .....	34
6.1 Definición del objetivo del microcrédito: El Impacto económico y social y su evaluación .....	34
6.2 Análisis de los conceptos: Evaluación e Impacto .....	35
6.3 Algunas reflexiones .....	37
6.4 Algunas ideas para diseñar una correcta evaluación de impacto .	38
7. Conclusiones y recomendaciones .....	41
Bibliografía y enlaces recomendados .....	43



## PRÓLOGO

**Rafael Álvarez Vigaray**  
**Catedrático de Derecho Civil**  
**Universidad Complutense de Madrid**

La idea de los “microcréditos” es un invento genial de gran utilidad como medio de ayuda y redención de las personas económicamente más desfavorecidas, que se encuentran sobre todo en países en vías de desarrollo.

Es difícil encontrarle un precedente, pero nos parece que se asemeja y obedece a la misma técnica que la institución conocida por civilistas y mercantilistas de Europa occidental con el nombre de “contrato estimatorio”. En él, una empresa individual o colectiva entrega a una persona de escasos o nulos recursos económicos un lote de mercancías, de las que produce la citada empresa, con la finalidad de que las revenda y, con el importe de la reventa, pague el lote, que se le entregó fiado, y obtenga además una remuneración por su trabajo, determinada por la diferencia de precio entre el que por el referido lote cobra la empresa y el que obtiene de la reventa, que suele ser al menudeo y ambulancia.

El contrato estimatorio responde a la misma idea del microcrédito; pero se diferencia de él en que el crédito se entrega no en dinero, sino en mercancías, principalmente, productos textiles, confecciones y géneros de punto.

El microcrédito avanza mucho más y tiene ventajas muy superiores al contrato estimatorio. No todos tienen la disposición y cualidades necesarias para la venta ambulante. El microcrédito se entrega en dinero y con ello sus posibilidades son ilimitadas, permitiendo que su destinatario se convierta en autoempresario y con su imaginación invente medios a través de los cuales, con la ayuda del dinero del microcrédito, pueda, pasado cierto tiempo, rembolsar el préstamo y obtener una ganancia. No hace falta salir a la calle y pasar en ella los días como en el contrato estimatorio. Muchas madres de familia pueden trabajar en su hogar y obtener un beneficio.

Eso me recuerda otras figuras análogas, practicadas en España, como el préstamo a mujeres de máquinas de tricotar, que sin desembolso inicial alguno, recibían una máquina, con la que confeccionaban géneros de punto, con lana que se les entregaba fiada y, luego, devolvían las prendas confeccionadas, recibiendo una remuneración por su trabajo. Y la fabricación casera de pastas de sopa o pastas alimenticias, que en tiempos del “racionamiento” se hacían en máquinas portátiles, prestadas por igual procedimiento.

Prueba del vigor y empuje que tiene el microcrédito, es que su práctica ha enriquecido el lenguaje y se ha hecho preciso, tal como plantea este Cuaderno, definir las palabras más usuales de su técnica, para tener ins-

trumentos seguros y comunes de los que poder valerse en todas las actividades de esta materia.

Los autores del presente Cuaderno esclarecen los conceptos claves del ámbito de las microfinanzas. Por ejemplo, la diferencia entre los microcréditos y las microfinanzas, el cálculo de la tasa de interés a aplicar para alcanzar la sostenibilidad financiera y operativa de las instituciones, o las diferencias entre términos tan similares como aval y garantía o moroso y fallido. Sistematizan los grandes debates que existen actualmente en torno a la figura del microcrédito. De forma novedosa, introducen las pautas generales para realizar una correcta evaluación del impacto económico y social de los programas de microcréditos entre las poblaciones donde se desarrollan. Por último, recuerdan, de forma continua a lo largo del presente texto, que los microcréditos deben alcanzar a las capas más pobres, siendo ésta la misión que subyace en los orígenes de esta herramienta financiera.

En definitiva, el mejor elogio del microcrédito es su finalidad: “el objetivo final de los microcréditos es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro, a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio que sea rentable, y que genere ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar el nivel de vida de su familia”.



## 1. Introducción

Desde finales de la década de los setenta, y muy especialmente durante los últimos diez años, estamos asistiendo a un espectacular crecimiento de los microcréditos en todo el mundo. Esta explosión de las microfinanzas ha dado lugar a que muchas instituciones, buscando la beneficiosa imagen corporativa que supone prestar microcréditos, se hayan introducido dentro de este mundo, sin saber muy bien lo que realmente significa la palabra microcrédito. El rápido crecimiento en la utilización de los microcréditos como instrumento de lucha contra la pobreza, que se ha producido al mismo tiempo en los cinco continentes, ha dado lugar a una gran variedad de actuaciones y por tanto, se ha generado mucha confusión en torno a todos los términos que tienen que ver con el mundo de las microfinanzas.

En el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas creemos que ha llegado el momento de intentar ofrecer un compendio de los principales conceptos utilizados en el mundo de las microfinanzas. Un glosario de términos que sea sencillo y accesible, y que facilite, no sólo el entendimiento entre los distintos agentes económicos que pertenecen a este complejo mundo, sino también el acercamiento a las principales líneas de debate que en la actualidad están abiertas alrededor del mundo de los microcréditos.

En este sentido, con respecto a las principales líneas de debate que en la actualidad existen en referencia al concepto de microcrédito, se puede destacar una preocupación fundamental: "El debate entre la búsqueda del alcance a los más pobres o la búsqueda de la sostenibilidad financiera". Hoy en día, muchos son los que afirman que los microcréditos deben alcanzar a los pobres, pero no a los más pobres. En la actualidad, se ha puesto de manifiesto que, muchas instituciones microfinancieras no están alcanzando a las capas más pobres de la sociedad. Se reconoce por parte de dichas instituciones, que los más pobres no serían capaces de poner en marcha un negocio rentable, y por tanto, no serían capaces de rembolsar el préstamo. Los más pobres deben ser atendidos a través de otro tipo de instrumentos, como pueden ser las subvenciones, la ayuda humanitaria o la ayuda de emergencia. Además, los defensores de esta postura sostienen que sería injusto no intentar alcanzar a los más ricos de entre los pobres, ya que éstos son también personas excluidas de los sistemas financieros formales de sus países, que merecen recibir un microcrédito. Asimismo, sostienen que el desarrollo de una clase media microempresarial permitirá la contratación de mano de obra entre las capas más empobrecidas, mejorando, de esta manera, el status socioeconómico de los más pobres. Entre los principales defensores de esta postura se pueden destacar a los grandes donantes internacionales y bilaterales y a los grandes bancos comerciales privados. En la postura contraria encontramos a muchas ONG, instituciones microfinancieras y otras entidades sociales que nacieron con la vocación de alcanzar a los más pobres.

Este quinto Cuaderno Monográfico de la colección editada por el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas tiene como objetivo aportar luces a la discusión sobre el significado de algunos términos y conceptos referidos al mundo de las microfinanzas y a su práctica. Para ello, se ha dividido en cinco grandes bloques de conceptos. Dentro de cada bloque, se analizará: primero, el significado de los conceptos y seguidamente, se repasarán las principales líneas de debate y reflexiones que existen en torno a dichos conceptos. Por último, se formulará una serie de conclusiones y recomendaciones a futuro que desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas nos parecen relevantes.

Para la elaboración del presente cuaderno, el día 22 de abril de 2005 se convocó una Mesa de Trabajo del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas que tuvo lugar en la Universidad Pontificia de Comillas (Madrid). A dicha reunión de expertos fueron invitadas las siguientes instituciones: Banco Mundial de la Mujer, CEAMI, Cruz Roja Española, Economistas Sin Fronteras, Fundación Caja Granada Desarrollo Solidario, Fundación Latino Grameen\*, Fundación Un Sol Món, Instituto de Crédito Oficial\*, Instituto de la Mujer\*, IDEAS\*; IEPALA, Obra Social la Caixa\*, RUFAS\*, SECOT, SETEM\* y Women Together\*<sup>2</sup>. El propósito de dicha Mesa de Trabajo era reunir las opiniones de personas e instituciones que directamente están trabajando en el mundo de las microfinanzas. También participaron en la reunión académicos expertos en el área. El objetivo era definir, clarificar y aportar nuevos significados a las palabras. Es decir, en la medida de lo posible, acercar posturas, consensuar definiciones y así en definitiva, todos poder hablar un idioma común. Gran parte de la información recogida en el presente cuaderno proviene del intenso debate que se generó durante dicha Mesa de Trabajo.

## **2. Primer bloque de conceptos: Microcrédito y Microfinanzas**

### *2.1 Microcrédito*

Al acercarnos al concepto *microcrédito*, lo primero que hay que decir, es que se trata de un instrumento de financiación para el desarrollo, cuyo objetivo final es la reducción de la pobreza en el mundo.

Ahora bien, después de tres décadas de expansión del uso de los microcréditos por los cinco continentes, y dado que el otorgar microcréditos para muchas instituciones supone una imagen corporativa muy positiva, en la actualidad, existe una gran confusión entorno a este concepto. Cuando se habla de microcréditos, ni todas las organizaciones que trabajan en este campo definen el concepto de la misma manera, ni todos los lectores lo entienden de igual forma. Algunos de los criterios utilizados para definirlo suelen ser: el tamaño de los créditos, los sujetos de préstamo (si éstos tienen o no acceso al sistema financiero formal), la metodología con la que se otorgan o incluso el uso de los fondos.

---

<sup>2</sup> \* No pudo asistir.

La disparidad de opiniones es cada día mayor. Es fácil comprender que en contextos socioeconómicos y culturales tan distintos como son Latinoamérica, África, Asia, EE.UU. o Europa, lo que se entiende y se práctica como microcrédito sean instrumentos muy diferentes. Incluso dentro de nuestro país (España), la práctica microcrediticia realizada por las instituciones que ofrecen este producto también está muy diferenciada. En la actualidad, en España existen instituciones que otorgan microcréditos a personas que realmente no cumplen las condiciones para ser un beneficiario potencial. Así por ejemplo, están otorgando microcréditos a personas que poseen un crédito hipotecario, es decir, un agente económico que no está fuera del sistema financiero, o incluso a personas que utilizan el capital para la compra de bienes de consumo y no para realizar una inversión productiva.

Dada toda esta pluralidad de criterios, hace algo más de un año, Muhammad Yúnus publicó un artículo<sup>3</sup> en el que ponía de relieve toda esta confusión. En el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas entendemos por microcrédito la siguiente definición:

*“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.”*

Definición adoptada en la 1ª Conferencia Internacional sobre Microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997.

## 2.2 Microfinanzas

El concepto *microfinanzas* es más amplio que el de microcrédito. Las microfinanzas hacen referencia no sólo al crédito, sino también a toda una serie de instrumentos financieros ofrecidos a los agentes económicos que se encuentran fuera de los sistemas financieros formales de sus respectivos países, es decir, a los más vulnerables de la sociedad.

En España las microfinanzas se reducen a un solo producto: los microcréditos. Sin embargo, en muchos países en vías de desarrollo, actualmente, se están ofreciendo también otros productos microfinancieros como pueden ser: productos de ahorro, seguros, planes de pensiones, créditos hipotecarios, etc. Todos ellos adecuados a las características y necesidades de la población a la que van dirigidos.

<sup>3</sup> Yúnus, M. (2003): *What is Microcredit?*, [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

### 2.3 Algunas reflexiones y aclaraciones de los conceptos

A partir de la definición básica de los microcréditos anteriormente señalada, se pueden realizar una serie de reflexiones y aclaraciones que nos permitirán conocer de manera certera lo que es este nuevo instrumento de financiación para el desarrollo.

1. El objetivo final de los microcréditos es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, reducir los niveles de pobreza en el mundo. Sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio rentable, que permita generar ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar su nivel de vida y el de su familia.
2. Los microcréditos son una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros. Nacen como respuesta a la falta de acceso al crédito por parte de millones de personas excluidas de los sistemas financieros formales de sus países en todo el mundo. Para que personas sin ninguna posibilidad de acceder al crédito pudieran obtener financiación y así poder aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, poniendo en marcha algún pequeño negocio (microempresa).
3. Los microcréditos son préstamos, es decir, se trata de una herramienta financiera que DEBE ser reembolsada. Además, el prestatario que lo recibe deberá devolver el principal más los intereses. Los microcréditos apuestan por un nuevo paradigma dentro de la ayuda internacional para el desarrollo. Apoyan una nueva visión en la que se busca la viabilidad financiera futura, de forma que el beneficiario no siga dependiendo eternamente de las subvenciones o de la ayuda externa. Apuestan por la autoalimentación del sistema.
4. Los microcréditos son préstamos pequeños. La cuantía media de un microcrédito varía mucho según en qué continente se preste. Así, la cuantía promedio en Asia se sitúa entre 100 y 200 dólares, en Latino América asciende a 1.000 dólares, en África es de 100 dólares y en Europa ronda los 10.000 euros. Además, en general, se trata de operaciones de préstamo muy sencillas.
5. Los microcréditos son préstamos que se conceden a personas que no poseen ningún tipo de aval o garantía patrimonial. En la Mesa de Expertos, se puso de manifiesto la existencia de algunas instituciones en distintos países que sí están exigiendo garantías a sus prestatarios. Nosotros venimos a defender que el concepto original de microcrédito es un préstamo a aquellos agentes económicos que por no disponer de

avales o garantías no tienen ninguna posibilidad de acceso al sistema financiero formal de sus países. Precisamente, para alcanzar a dichas personas, que son millones en todo el mundo, surgieron las microfinanzas y las instituciones microfinancieras. Ahora bien, todo lo anterior no está en contra de la posibilidad de exigir garantías morales. El microcrédito se basa en la confianza de que la persona a la que se le ha prestado el dinero lo devolverá, bien porque su proyecto de negocio supone en sí mismo un aval económico, bien porque existe un aval o garantía solidaria -cuando el microcrédito se concede a un grupo solidario-, pero sobre todo, porque la persona ofrece una seguridad de reembolso: *“su dignidad es la mejor garantía”*. Como el Profesor Muhammad Yunus ha subrayado en varias ocasiones el derecho al crédito es parte de los derechos humanos (Yunus, 1999).

6. Como se ha mencionado en el punto anterior, los microcréditos son préstamos, pero un préstamo se puede conceder de muy diversas maneras. Es decir, existen distintas metodologías para prestar un microcrédito, siendo las principales los préstamos individuales, grupos solidarios, fondos rotatorios y bancos comunales<sup>4</sup>. Por otro lado, también es muy importante destacar que los microcréditos no sólo los conceden las grandes instituciones microfinancieras. Los microcréditos también se pueden organizar y conceder a través de la comunidad, incluso en especie. En términos generales, las instituciones microfinancieras utilizan los préstamos individuales y los grupos solidarios, y cuando los microcréditos son otorgados a través de la comunidad las metodologías más utilizadas son los fondos rotatorios y los bancos comunales.

Analizadas las principales características de los microcréditos, lo que sí es cierto, es que la puesta en marcha de los mismos, su gestión y su aplicación no tiene porqué ser igual en todos los países, más aún, ni siquiera entre las distintas organizaciones que ofrecen microcréditos en un mismo país. Así por ejemplo, la cantidad, el plazo, la cuota de amortización y los intereses aplicados a la operación microfinanciera es lo que diferencia a los microcréditos de unos países a otros.

### **3. Segundo bloque de conceptos: Exclusión social, Pobreza y Exclusión financiera.**

Como se ha señalado anteriormente, el objetivo último de los microcréditos es la lucha contra la pobreza, mediante la reducción –incluso eliminación– de la exclusión financiera, permitiendo así la inclusión social y la mejora en el bienestar de millones de personas y familias en todo el mundo. En este apartado pasaremos a delimitar los conceptos de exclusión social, pobreza y exclusión financiera, que se encuentran en el origen de los microcréditos.

<sup>4</sup>Para más información sobre el funcionamiento de cada una de estas metodologías, véase Lacalle, M. (2001)

### 3.1 Exclusión social

La **exclusión social** consiste en un concepto de amplio alcance que hace referencia al acceso restringido, con cierto grado de permanencia en el tiempo, a los derechos sociales, como el derecho a un estándar de vida digno, o más concretamente, el derecho al trabajo, a la vivienda, a un sistema sanitario, a la educación, a los recursos financieros o a la vida social y participación política, y todo ello, por la manera en que los servicios sociales están organizados o por la vulnerabilidad de la situación económica, social y política de determinados ciudadanos. El resultado es que las personas excluidas socialmente se sienten al margen de la sociedad, no se consideran plenamente ciudadanos.

El concepto de exclusión social es relativamente reciente. Las primeras referencias las encontramos en la literatura francesa de la década de los setenta. Sin embargo, su uso no se generalizó hasta la década de los noventa. Así, en la cumbre de Lisboa y Feira de marzo de 2000, se hicieron oficiales las primeras políticas públicas Europeas para luchar contra la exclusión social. Hasta esos momentos, el concepto que se había venido utilizando para designar situaciones de exclusión era el término pobreza. Sin embargo, estos dos conceptos no son sinónimos. Intentaremos a continuación profundizar en las diferencias entre ambos.

### 3.2 Pobreza

El concepto de pobreza está muy relacionado con el de exclusión social. Tradicionalmente, la pobreza se ha asociado a la falta crónica de recursos materiales. Sin embargo, la exclusión social no se puede explicar en base a un único factor. Como ya se señaló, la exclusión social es un fenómeno multidimensional, caracterizado por una falta crónica de recursos materiales, una degradación de las relaciones sociales, y una pérdida de identidad o de la capacidad de los individuos de controlar su medio social, cultural o físico. Así pues, dentro del concepto de exclusión social se recogen aspectos de desigualdad material y económica –propios del concepto de pobreza–, pero también otros aspectos de desigualdad más sociales referentes a la falta de un trabajo digno o a la precariedad laboral, a la escasa formación, a la falta de vivienda digna, a las precarias condiciones de salud, a la falta de relaciones sociales estables y solidarias, y a la falta de lazos familiares. (Subirats, 2004).

Es cierto que detrás de la gran mayoría de excluidos sociales existe una importante falta de recursos materiales. No obstante, es importante apuntar y reconocer que no toda exclusión social es fruto de la falta de este tipo de recursos.

Centrándonos en el concepto de **pobreza**, este término hace referencia a una forma de exclusión muy poderosa. Aunque las organizaciones internacionales de desarrollo, entre ellas el Banco Mundial, apuestan por una definición glo-

bal de pobreza como “aquella situación en la cual existe no sólo un bajo nivel de ingresos y de consumo, sino también de formación, salud y nutrición” (Banco Mundial, 2000:V), la realidad es que todas las estadísticas, tanto internacionales como nacionales, que nos ofrecen datos sobre los niveles de pobreza en el mundo, miden este concepto basándose exclusivamente en los niveles de ingresos. Partiendo de la base de que no existe un criterio universal para medir la pobreza, y que por lo general se utilizan criterios relativos, referidos al nivel medio de ingresos de un determinado territorio, se suele distinguir entre la pobreza absoluta o extrema y la pobreza relativa.

En el contexto de los países subdesarrollados, la *pobreza absoluta o extrema* hace referencia a aquellas personas que viven por debajo del umbral de la pobreza determinado por un dólar diario (PNUD, 2004). Según los últimos datos del Banco Mundial, de los 6.200 millones de habitantes que existen en el planeta, un poco menos de la mitad (casi 2.800 millones) vive con menos de 2 dólares al día, y una quinta parte (1.100 millones) viven en la pobreza extrema, con menos de 1 dólar al día<sup>5</sup>. Si bien es cierto que la proporción de población que vive con menos de 1 dólar al día se ha reducido durante las últimas dos décadas desde el 28.4% en 1987 al 21.1% en 2001 (porcentajes que incluyen el crecimiento de la población), la cantidad absoluta de pobres ha permanecido, durante estos años, relativamente estable en aproximadamente 1.100 millones de personas (véase Tabla 1).

	1987	1993	2001
Este de Asia y Pacífico (excluida China)	426	415	271
Europa y Asia Central	2	17	17
Latinoamérica y el Caribe	45	52	50
Norte de África y Oriente Medio	7	4	7
Sur de Asia	473	476	431
África Subsahariana	219	242	313
<b>TOTAL</b>	<b>1.172</b>	<b>1.206</b>	<b>1.089</b>

*Fuente: World Development Indicators 2005, World Bank*

Los datos anteriores confirman que todavía hoy siguen existiendo en el mundo niveles de pobreza extrema denunciados. Esta cantidad se concentra principalmente en poblaciones que habitan las regiones de América Latina, Asia y África Subsahariana. Se trata de personas que llevan una vida denigrante por las enfermedades, el analfabetismo, la malnutrición y la miseria.

<sup>5</sup> Datos referidos al año 2001. Fuente: Banco Mundial (2005).

Además, como también se puede observar en la tabla 1, estos datos no están mejorando en ciertas regiones del mundo como es el caso del norte de África y Oriente Medio y el Sur de Asia, y se están agravando dramáticamente en el África Subsahariana. La primera meta de los Objetivos de Desarrollo del Milenio es “reducir a la mitad, para el año 2015, el porcentaje de personas cuyos ingresos sean inferiores a 1 dólar por día” (PNUD, 2003:1).

En el contexto de los países de la Unión Europea, el criterio más comúnmente admitido para medir la pobreza es mediante la noción de *pobreza relativa*. En dicho contexto se consideran pobres todas aquellas familias y personas cuya renta media anual se sitúa por debajo del umbral del 60% de la mediana de la renta disponible ajustada según el tamaño de la familia y después de transferencias sociales en el conjunto del Estado. En el año 2001, el 15% de la población de los veinticinco países que configuran la actual Unión Europea se situaba por debajo del citado umbral (Eurostat, 2005)

Concretamente en nuestro país, la renta media disponible anual asciende a 13.729 euros, por lo que el umbral de exclusión se establece en torno a los 8.232 euros. Pues bien, en base a estos datos, de los 14 millones de hogares que existen en España, tres millones se encuentran por debajo del umbral de pobreza relativa.<sup>6</sup>

### 3.3 Exclusión financiera

La *exclusión financiera* hace referencia a la falta de acceso a los productos y servicios que ofrece el sistema financiero formal, es decir, cuando no se pueden tener productos financieros -medios de pago o de ahorro- distintos al dinero en efectivo. Esta falta de acceso puede venir provocada por la imposibilidad física de acceder a una entidad financiera (cuando no existen sucursales cerca de la población porque el sistema financiero nacional no esté suficientemente desarrollado), o por la incapacidad personal para acceder a una de estas entidades financieras formales (cuando la persona no posee los requisitos que el sistema financiero formal solicita a sus potenciales clientes). En algunos casos, la exclusión financiera incorpora un matiz psicológico o de vulnerabilidad que sugiere que son las propias personas las que se infravaloran por una falta de educación y no se sienten con capacidad para entrar en un banco. Se sienten cohibidas e imposibilitadas a acceder al sistema financiero formal.

En general, se puede distinguir entre la *exclusión financiera parcial*, que hace referencia a la posibilidad de acceder a ciertos productos financieros como tarjetas de débito o cuentas bancarias, pero no a un préstamo bancario, y la *exclusión financiera total*, que hace referencia a la imposibilidad de acceder a cualquier producto o servicio financiero, teniendo como única salida los servicios financieros informales – los useros-.

<sup>6</sup> Fuente: Ponencia “Las Cajas de ahorros ante a exclusión social” presentada por Carlos Balado García (Director de la División de Obra Social y Relaciones Institucionales de la CECA) en el curso de verano de la Universidad Internacional de Andalucía “Microcréditos y Cajas de Ahorro”. Baeza, 27 de julio de 2005.



En éste último caso, el resultado es la falta total de recursos para el crédito, el ahorro, los seguros, las remesas y los medios de pago diferentes al dinero en efectivo. Se trata de una situación en que la persona no tiene posibilidades de crecimiento, de desarrollo. Incluso aunque tuviera cubiertas sus necesidades más básicas, estas personas no tienen ningún potencial de crecimiento. La exclusión financiera es, por tanto, el primer escalón para la exclusión social.

En numerosos países, el sistema financiero formal no provee sus servicios a importantes volúmenes de población –lógicamente, a los segmentos más pobres o de bajos ingresos–, lo cual afecta muy negativamente al proceso de crecimiento y desarrollo de dichos países. Este fenómeno se observa tanto en los países en vías de desarrollo como en los países más avanzados. Según el informe sobre exclusión financiera de la Fundación Joseph Rowntree (1999)<sup>7</sup>, a finales de la década de los noventa, el 7% del total de las familias británicas (1.750.000 familias) no utilizaban ningún producto financiero, ni cartillas de ahorro, ni cuentas corrientes, ni tarjetas; y el 19% de las mismas (cerca de 4 millones de familias) sólo disponían de uno o dos productos financieros, que normalmente solían ser una cuenta corriente o una libreta para domiciliar pagos y recibir ingresos. Por lo que respecta al resto de Europa, según el citado informe, la situación no es muy distinta, en torno al 7% de las familias que ocupan los estratos más bajos de la población de los distintos países europeos no tienen ningún acceso al sistema financiero formal: están excluidos financieramente.

#### **4. Tercer bloque de conceptos: Tipo de interés, Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera, Alcance y Escala.**

##### *4.1. Tipo de interés*

##### *4.1.1. Significado del concepto y algunas reflexiones*

Según la Real Academia de la Lengua<sup>8</sup>, por *tipo de interés* se entiende “pro-vecho, utilidad, ganancia” con una segunda acepción más explícita: “Lucro producido por el capital”.

El dinero cuesta dinero. “El dinero ajeno tiene un precio y ese precio son los intereses” (Muñoz Orcera, 2001: 196). Cuando hablamos de intereses en un préstamo, nos referimos a la tasa de crecimiento del capital prestado, expresado en porcentaje y con una referencia temporal. Cuando una persona (el prestamista) presta un capital a otra (el prestatario), el tipo de interés es el porcentaje de variación del capital que tiene que devolver el prestatario al finalizar el tiempo estipulado. Si por ejemplo, el préstamo es de 100 euros y al cabo de un año hay que devolver 110 euros, el tipo de interés, en este caso, sería del 10% anual.

---

<sup>8</sup> RAE (2004).

El tipo de interés de los préstamos no es igual en todos los países ni para todas las personas. Depende de muchos factores macroeconómicos, entre los que destacamos la inflación del país, el nivel de renta o el riesgo del tipo de cambio del país<sup>9</sup>. Pero también, depende de factores personales del prestatario, como el riesgo o la confianza de que éste pueda devolver el capital prestado.

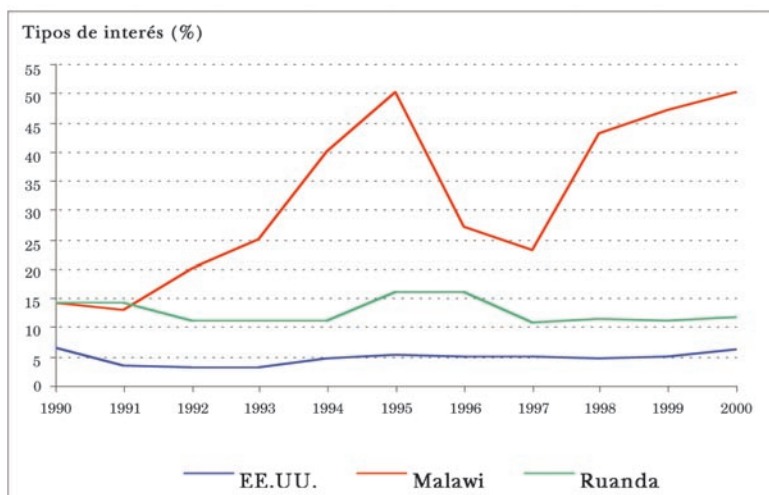
Las entidades financieras establecen el tipo de interés de los préstamos, tomando como referencia el tipo oficial de cada país y añadiéndole una prima por la situación personal del prestatario, de su patrimonio y de la operación que pretende financiar con la obtención de dicho préstamo.

A su vez, el tipo oficial, también llamado de descuento, es diferente en cada país y depende de su situación macroeconómica. Un país más estable en términos de renta, inflación o divisa, en principio tendría un tipo de interés más bajo que un país con una situación económica más inestable.

---

<sup>9</sup> Un análisis en profundidad de la influencia del tipo de cambio de la divisa en los tipos de interés de los préstamos desbordaría los objetivos marcados en este cuaderno. Por otro lado, el destinatario final de los microcréditos ("los más pobres entre los pobres") no se ven afectados directamente por una devaluación de su moneda, pues no tienen inversiones en otras divisas ni otros mercados. La influencia de la devaluación de su divisa vendrá indirectamente a través de otro factor, la inflación, que sí se analiza en este trabajo.

**Evolución de los tipos de interés de descuento en EE.UU., Malawi y Ruanda**  
**Gráfico 1: Tipos de interés de descuento en Estados Unidos, Malawi y Ruanda (1990-2003)**



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI, (Versión en Cd Rom).

Como muestra el gráfico 1, el tipo de interés en Estados Unidos ha sido, durante los 10 años estudiados, inferior al de Malawi y Ruanda. Una persona que solicitara un préstamo en Estados Unidos tendría que devolver, al finalizar el mismo, el principal más los intereses, que durante toda la década rondaron el 6% (en 1990 eran del 6,5% y del 6% en el 2000) (en 2003 fueron del 2%). En Malawi, en esos mismos años, los intereses que habría pagado un malawiano habrían sido del 14% y del 50% (40% en 2003). En Ruanda, habrían sido del 14% y del 12% (15% en 2003). Si realizamos el análisis a 10 años, suponiendo que los intereses se van acumulando año tras año, el resultado es aún más aterrador: Un norteamericano que solicitara un préstamo en 1990 de 100 dólares, si durante esos 10 años no hubiera amortizado capital ni pagado intereses, en 2000 tendría que devolver 155 dólares; mientras que el ruandés tendría que devolver 321 unidades de su moneda nacional y el malawiano 1.756 unidades monetarias<sup>10</sup>.

El tipo de interés está vinculado a la inflación<sup>11</sup> que sufre cada país. Cuanto mayor sea la inflación de un país, mayor será la variación del precio de los bienes y servicios, por lo que, tanto mayor será la inestabilidad del país y la dificultad para sus habitantes de adquirir bienes.

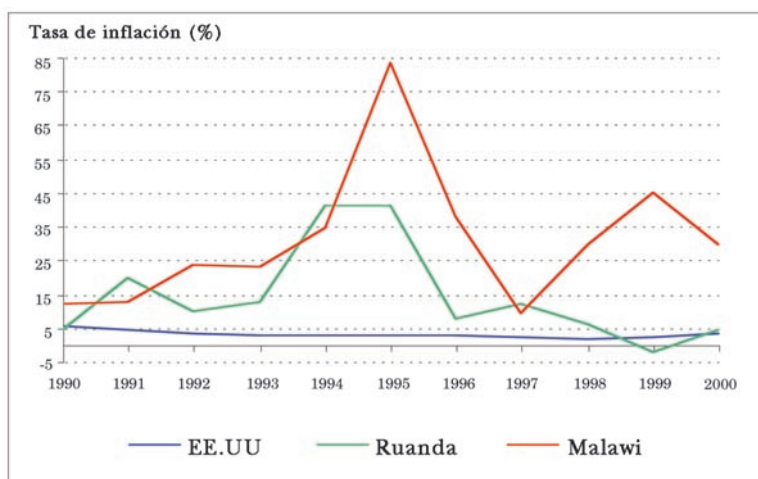
Una elevada tasa de inflación o un elevado tipo de interés de los préstamos no

<sup>10</sup> Para realizar estos cálculos se ha utilizado el llamado interés compuesto que parte de la base de que los intereses no se pagan y se van acumulando junto al principal hasta su efectivo pago.

<sup>11</sup> Recordemos que existe inflación cuando el nivel general de precios aumenta de manera continuada en el tiempo. Así por ejemplo, si una cesta de bienes y servicios cuesta hoy 100 euros y dentro de un año, la misma cesta cuesta 110 euros, se puede afirmar que la inflación es del 10%.

## Evolución de la tasa de inflación en EE.UU., Malawi y Ruanda

Gráfico 2: Tasa de inflación en Estados Unidos, Malawi y Ruanda (1990-2003)



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI (Versión en Cd Rom)

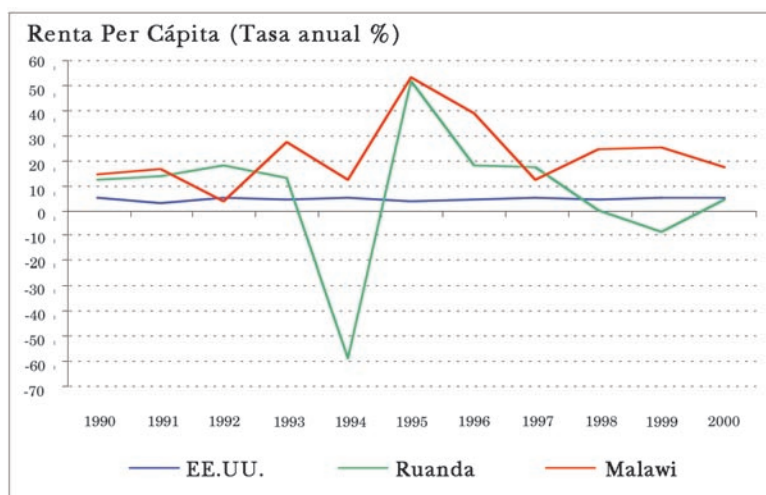
Tal como indica el gráfico 2, en los primeros años de la década de los 90, la tasa de inflación era parecida en los tres países (en 1990: 4,2% en Ruanda, 5,4% en Estados Unidos y 11,8% en Malawi). Sin embargo, mientras que Estados Unidos ha gozado durante estos 10 años de una cierta estabilidad, Malawi y Ruanda han experimentado variaciones importantes en su inflación (alcanzando cifras del 35-45%, e incluso del 83% en el caso de Malawi en 1995), lo que les hizo perder mucho poder adquisitivo. La inflación acumulada durante estos 10 años, también ofrece resultados diferentes según los países. La cesta de bienes utilizada para calcular el IPC, que costaba 100 dólares en 1990 en Estados Unidos, costaba 132 dólares en 2000, mientras que en Ruanda costaba 381 unidades de su moneda local y en Malawi 1.544 unidades de su moneda.

indica una pérdida de poder adquisitivo si ésta viene acompañada de un incremento en el sueldo o renta de los habitantes de un país. Una persona que gana hoy 100, puede adquirir un bien cuyo precio es de 100. Si al cabo de un año, dicho bien tiene un precio de 160, debería ganar 160 para poder adquirir el mismo bien al que antes tenía acceso. Es decir, si la inflación es del 60%, el incremento de su salario o renta debería ser igual. De igual manera, desde el punto de vista del préstamo, una persona que solicita un préstamo de 100, podrá devolver al cabo de un año 160 (tipo de interés 60%) si con esas 100 ha obtenido una renta o ha ganado un salario de 160 (crecimiento de su renta del 60%).

### Evolución de la renta per cápita en EE.UU., Malawi y Ruanda

Teniendo en cuenta que no disponemos de la información relativa a la tasa de crecimiento de los salarios en los tres países considerados, utilizaremos en su lugar la tasa de crecimiento de la *Renta per Cápita*. El gráfico 3, muestra la evolución de la tasa anual de crecimiento de la *Renta per Cápita* en los tres países durante 1990-2000.

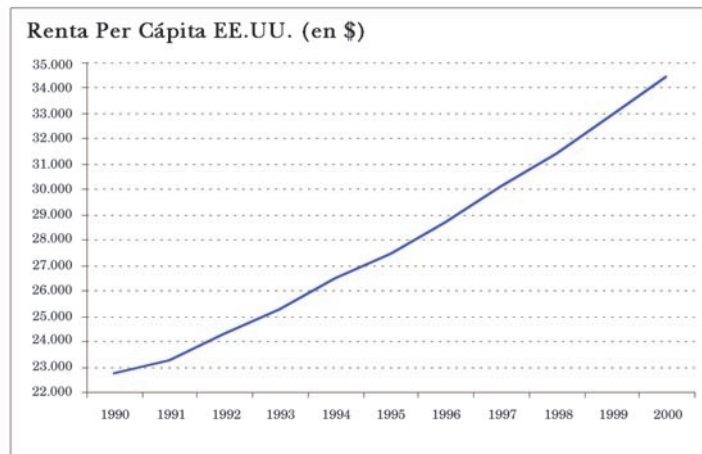
**Gráfico 3: Variación de la Renta Per Cápita en Estados Unidos, Malawi y Ruanda (1990-2000)**



Fuente: Elaboración propia a partir de International Financial Statistics, FMI, (Versión en Cd Rom).

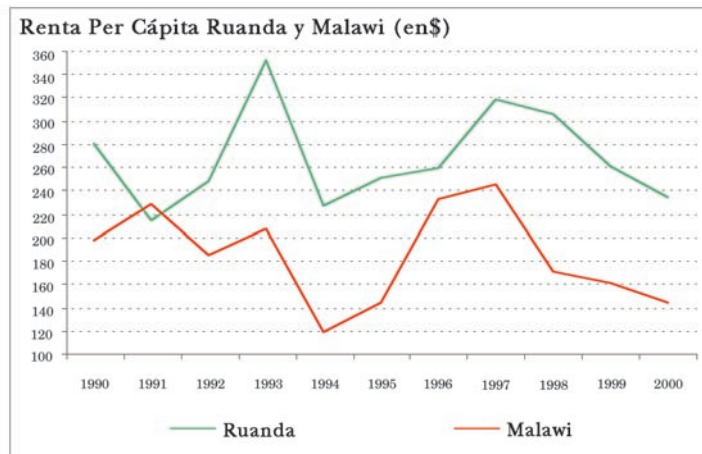
Como se puede apreciar, Estados Unidos ha experimentado una evolución estable del crecimiento de su *Renta Per Cápita*. De un año a otro, esta variable ha crecido en torno al 5% durante el periodo considerado. Malawi ha tenido crecimientos positivos todos los años y tasas que han llegado al 50% de un año a otro. Ruanda es, de los tres, el que ha experimentado una evolución más inestable, con crecimientos anuales del 50% y decrecimientos de hasta el 60%. No obstante, hay que tener en cuenta lo dicho sobre el tipo de cambio, ya que el gráfico se ha realizado utilizando las divisas nacionales de los respectivos países, por lo que la *Renta Per Cápita* de cada país puede estar distorsionada por el efecto del tipo de cambio. Si hacemos el mismo análisis pasando toda la información a dólares, podemos observar la evolución de la *Renta Per Cápita* de estos países denominada en dólares.

**Gráfico 4: Renta Per Cápita (dólares) en EE.UU.**



Fuente: *Elaboración propia a partir de* International Financial Statistics, FMI, (Versión en Cd Rom).

**Gráfico 5: Renta Per Cápita (dólares) en Malawi y Ruanda (1990-2000)**



Fuente: *Elaboración propia a partir de* International Financial Statistics, FMI, (Versión en Cd Rom).

Como se puede observar en el gráfico 5, la variación de un año a otro en los países africanos es mayoritariamente decreciente. Un malawiano disponía de una renta en 1990 de 196 dólares, y de apenas 143 dólares en 2000. Un rwandés tenía una renta de 280 dólares en 1990 y de 233 dólares en 2000. Un norteamericano tenía una renta de 22.694 dólares en 1990 y de 37.423 dólares en 2000.

Muchos son los economistas que defienden la llamada *Teoría de la paridad del poder adquisitivo*, según la cual existe una triple vinculación entre los tipos de interés de un país, el tipo de cambio de su moneda y la inflación de su economía, de forma que, a largo plazo, las variaciones monetarias no deben tener ningún efecto sobre los precios relativos de un país. Una disminución del poder adquisitivo de la moneda nacional (incremento del nivel de precios interno, es decir, inflación), estará asociada a una depreciación de la moneda en el mercado de divisas. Además, la diferencia entre los tipos de interés de dos países, será igual a la diferencia entre las tasas de inflación esperadas en ambos países. (Krugman y Obstfeld 2001; Dornbusch y Fischer 1991; Belzunegui, Barerizo y Padilla 1992).

Si observamos el caso real de los tres países estudiados, podemos llegar a las siguientes conclusiones:

1. En Estados Unidos, un ciudadano medio cuya renta fuera de 100 dólares en 1990, ganaba 152 dólares en 2000. Si la cesta de bienes utilizada para calcular el IPC costaba 100 dólares en 1990, la misma cesta costaría 132 dólares en 2000, con lo que el norteamericano ganaría lo suficiente para pagar dicha cesta y además, ahorraría 20 dólares. Por otro lado, si en 1990 hubiera solicitado un préstamo de 100 dólares, tendría que devolver 155 dólares en 2000. Con su renta actual, podría cubrir el 98% del préstamo.
2. En Ruanda, un ciudadano medio que ganara 100 unidades monetarias de su divisa en 1990, ganaba 291 unidades en 2000. Si la cesta de bienes y servicios costaba 100 unidades de su moneda en 1990, dicha cesta costaría 381 unidades en 2000, con lo que el ruandés no ganaría lo suficiente para pagar los mismos bienes y necesitaría adquirir 90 unidades más de su moneda para poder gozar del mismo poder adquisitivo. Por otro lado, si en 1990 hubiera solicitado un préstamo de 100 unidades de su moneda, tendría que devolver 321 unidades de su moneda en 2000. Con su renta actual, podría cubrir el 90% del préstamo.
3. En Malawi, un ciudadano medio que ganaba 100 unidades de su divisa en 1990, ganaba 1.594 unidades en 2000. Si la cesta costaba 100 unidades de su moneda en 1990, costaría 1.544 unidades en 2000, con lo que el malawiano ganaría lo suficiente para pagar la misma cesta. Por último, si en 1990 hubiera solicitado un préstamo de 100 unidades de su moneda, tendría que devolver 1.756 unidades de su moneda en 2000. Con su renta actual, podría cubrir el 90% del préstamo.

En resumen, mientras el crecimiento de la renta en Estados Unidos hace posible mantener, e incluso incrementar, el poder adquisitivo y permite a sus ciudadanos hacer frente a su endeudamiento, en países como Ruanda o Malawi, no se da el mismo caso, siendo peor la situación en Ruanda que en

Malawi. Pero además, esta circunstancia todavía se agrava más, considerando dos hechos que suceden en países en vías de desarrollo y que no se dan en Estados Unidos:

- La oferta crediticia en estos países no es la misma que en Estados Unidos. Un africano no tiene acceso a créditos con la misma facilidad que un americano.
- En el caso de que pudiera acceder a un préstamo, el tipo de interés sería muy superior al indicado en los estudios de caso de los cuadros anteriores. Tal como ya se dijo, cada entidad financiera dentro de un país añade al tipo oficial una prima por el riesgo del prestatario. Un ciudadano de Ruanda o de Malawi que solicite un préstamo, tendrá que pagar un tipo de interés muy superior al de descuento (a veces, del 70 y 80%), ya que supone un mayor riesgo que un ciudadano americano.

En resumen, se puede afirmar que es necesario introducir un instrumento financiero al que tenga acceso el sector más empobrecido de la sociedad: facilitar acceso a la financiación, al crédito, para que así por ejemplo, un agricultor africano pueda explotar su huerta y salir de la grave situación en la que se encuentra. Comprando bombas de irrigación, semillas, fertilizantes, etc., éste podrá explotar mejor su huerta y comercializar el producto de su trabajo. Además, el tipo de interés aplicado en este tipo de financiación –microcréditos- debería ser similar al tipo de interés del mercado, para que el beneficiario pueda devolver principal e intereses y todavía obtenga algún beneficio de su negocio.

#### *4.1.2. Principales líneas de debate en torno al “tipo de interés”*

Tal como pudimos comprobar en la mesa de expertos, actualmente sigue existiendo el tradicional debate que lleva años produciéndose en torno al tipo de interés que debe aplicarse en las operaciones de microcréditos. Por un lado, nos encontramos a aquellos que defienden unos tipos de interés muy reducidos –incluso muy cercanos al cero- dado que se trata de poblaciones especialmente vulnerables. En la postura contraria se encuentran aquellos que defienden unos tipos de interés similares a los del mercado, –incluso algo superiores con el fin de conseguir la viabilidad del fondo a largo plazo-.

Desde que en la década de los setenta, comenzaron a ponerse en marcha los primeros programas modernos de microcréditos, este debate siempre ha estado muy presente. Durante los años setenta y los años ochenta, muchas instituciones de microcréditos que funcionaban con fondos subvencionados (donaciones) ofrecían microcréditos con unas tasas de interés inexistentes o cercanas a cero. Durante mucho tiempo, se pensó que los tipos de interés debían estar subsidiados, de manera que fueran inferiores a los del mercado. El resultado fue que muchas de estas instituciones, después de unos pocos años de acti-



vidad, cuando se les acababan los fondos externos, terminaban en la descapitalización y quedaban de nuevo sujetos a la voluntad de los donantes.

En general, los principales argumentos que se emplean para defender la no utilización de los tipos subsidiados son:

- Porque distorsionan la realidad e impiden alcanzar la viabilidad del proyecto a largo plazo. Las instituciones microfinancieras que realizan sus operaciones de crédito basándose en fondos subsidiados ignoran las reglas básicas bajo las que funciona el sistema financiero. Este tipo de créditos basados en fondos subsidiados condena a los programas a desaparecer. Con ellos se estaría trabajando bajo una estructura de costes irreal, que llevaría a maximizar los beneficios de forma ficticia. En el momento en que esos fondos externos faltasen, la institución comenzaría a tener pérdidas y experimentaría problemas por no haber buscado la autosuficiencia financiera. Es decir, con unos tipos inferiores a los del mercado es imposible cubrir costes, y por tanto, asegurar que en el futuro se puedan seguir concediendo nuevos microcréditos. Siguiendo las palabras de Castelló (1995:95) “irónicamente, una política de tasa subsidiada no solamente condena al programa a desaparecer por su falta de viabilidad a largo plazo, sino que resulta ser una irresponsabilidad con aquel empresario pobre a quien se pretende ayudar”.
- Porque los clientes que perciben estos recursos, entienden que no es necesario devolver el dinero, ya que la institución posee donantes internacionales que cubrirán los fondos. En general, este tipo de políticas da lugar a la perniciosa cultura del dinero regalado.
- Porque es el camino para otorgar el mismo trato a todas las personas. Con ello se subraya que todos son iguales y que poseen la misma dignidad.

Por el contrario, las entidades que defienden que el tipo de interés de un microcrédito debe ser reducido utilizan los siguientes argumentos:

- Ser preferencial debido a la característica social del microcrédito.
- Tener una parte subvencionada para que el microcrédito no tenga que fijarse condicionado a la sostenibilidad operativa y financiera de la entidad y pueda cumplir su función social<sup>12</sup>.

---

<sup>12</sup> En el caso de España, dicha subvención podría provenir de la obra social de las cajas de ahorro, del ICO u otro organismo de la Administración Pública.

Aunque la mayoría de los agentes involucrados en este sector están de acuerdo en que las tasas no deben estar subsidiadas, que deben ser similares a las del mercado, incluso algo superiores si con ello se consigue la viabilidad futura del proyecto, existen otros agentes e instituciones (muy importantes a nivel social y humanitario) que defienden que una institución microfinanciera dedicada a atender a los sectores más desfavorecidos de la sociedad, en ningún caso debería cobrar tasas de interés superiores a las del mercado y critican que esto pueda ocurrir.

#### Cálculo del tipo de interés a aplicar por una institución microfinanciera

De acuerdo a un modelo simplificado del CGAP<sup>13</sup> para el cálculo de la tasa de interés que una institución microfinanciera debe aplicar a sus préstamos si desea financiar su crecimiento con fondos comerciales en el futuro (y no con donaciones), la tasa de interés anualizada efectiva (I) es una función de cinco elementos, cada uno de ellos expresados como porcentaje de la cartera media de préstamos vivos:

- Los costes de administración (CA).
- Reservas por incobrables (índice de fallidos) (IF).
- El coste de los fondos (CF).
- El índice de capitalización deseado (IC).
- Ingreso de inversiones (II).

$$I = (CA + IF + CF + IC - II) / (1 - IF)$$

Según el CGAP:

- Los costes administrativos de una entidad eficiente y madura oscilan en torno al 10%-25% de la cartera media de préstamos.
- El índice de fallidos en instituciones buenas se sitúa entre el 1%-2%.
- Para el cálculo del coste de los fondos será necesario calcular el coste medio ponderado del capital (depósitos, préstamos y recursos propios).
- La ratio de capitalización representa el beneficio neto real – por encima de lo requerido para compensar la inflación - que pretende alcanzar la entidad microfinanciera, expresado como porcentaje de la cartera. Dado que la capacidad de endeudamiento de una entidad está limitada por su cantidad de recursos propios, la mejor fuente para hacer crecer su capital propio es a través de la generación de beneficios. Para apoyar un crecimiento a largo plazo, se recomienda una tasa de capitalización de al menos del 5%-15%.
- El último elemento a considerar en la fórmula es el rendimiento esperado de los activos financieros de la institución, aparte del beneficio de la propia cartera de préstamos.

Una tasa de interés mensual establecida para un microcrédito, puede resultar en una tasa de interés efectiva mayor, dependiendo de la estructura de los préstamos y su amortización. El coste real para el prestatario y el beneficio real para la institución crediticia puede aumentarse considerablemente a través de prácticas como las siguientes:

- Computando los intereses sobre el valor original del préstamo (método de la tasa de interés fija) en vez de sobre los balances decrecientes que permanecen en manos del prestatario a medida que va amortizando principal.
- Exigiendo el pago de los intereses al principio, descontados del valor del principal desembolsado, en vez de distribuirlos a lo largo de la vida del préstamo.
- Aplicando comisiones adicionales al tipo de interés.
- Estableciendo un tipo de interés mensual, pero realizando los cobros de forma semanal.
- Exigiendo que parte del préstamo se deposite en la institución prestamista como ahorros obligatorios.

<sup>13</sup> Véase: CGAP (2002)

#### 4.2. Autosuficiencia operativa y autosuficiencia financiera

El concepto de **autosuficiencia** (o como en muchas ocasiones se denomina sostenibilidad) expresa la capacidad de determinada dinámica de pervivir en el tiempo haciendo un uso racional de los recursos necesarios para su funcionamiento, asegurando de esa forma que el resultado de esa dinámica, o la dinámica misma, esté disponible para su uso por un beneficiario/ cliente futuro. Es decir, permite satisfacer las “necesidades presentes sin comprometer las necesidades de las generaciones futuras”.

La autosuficiencia o sostenibilidad implica la no dependencia de una fuente de recursos externos subvencionados (donaciones). Este concepto no tiene que ver tanto con la búsqueda del máximo beneficio, sino más bien con la viabilidad futura del proyecto.

De una manera más concreta, se pueden definir estos conceptos de la siguiente forma:

- Una institución es **operativamente autosuficiente** cuando, a través de sus ingresos, cubre todos sus costes operativos o de funcionamiento.
- Una institución es **financieramente autosuficiente** cuando, a través de sus ingresos, cubre no sólo los costes de funcionamiento sino también todos los costes financieros del capital. Por tanto, una operación de crédito es autosuficiente en términos financieros, cuando cubre los costes de la operación, el coste de los fondos (incluyendo el de oportunidad), las provisiones para incobrables y el coste de la inflación. Si además se quiere asegurar el crecimiento futuro de la institución, será necesario incluir también un margen que asegure dicho crecimiento.

Dadas las características de la clientela de las instituciones microfinancieras y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos unitarios son muy elevados en comparación a los reducidos ingresos por pago de intereses. En estas condiciones, sólo existirán dos caminos para conseguir la autosuficiencia financiera:

- Mediante la reducción de los costes de operación. En este sentido, debemos destacar, que existe un número muy elevado de instituciones microfinancieras que han sabido adaptarse a las características y necesidades del mercado que atienden. Así por ejemplo, con el objetivo de reducir sus costes utilizan procedimientos de solicitud muy sencillos, el mobiliario en las sucursales y los sueldos del personal son muy discretos, se potencia la descentralización en la toma de decisiones para eliminar en lo posible las grandes burocracias y se utilizan sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y de operaciones.

- Mediante el establecimiento de tipos de interés que cubran todos los costes anteriormente mencionados.

El concepto de autosuficiencia ha surgido hace relativamente poco tiempo (varias décadas), a raíz de un cambio de actitud respecto a los subsidios y donaciones. Ha sido recientemente cuando se ha reconocido la necesidad de encontrar alternativas que fueran financieramente viables, y de poner en marcha programas con viabilidad propia, no dependientes de los fondos externos. Este cambio ha venido derivado de la falta de sostenibilidad a largo plazo y del reducido alcance del modelo anterior (Rhyne y Otero, 1998). La importancia de buscar la autosuficiencia financiera ha quedado demostrada tras el fracaso de un gran número de programas oficiales basados en donaciones y subsidios. Durante los últimos 35 años, hemos visto como estos programas nacían creando grandes esperanzas y al poco tiempo morían, dejando a la mayoría de los clientes sin acceso a créditos formales, servicios de ahorro o cualquier otro tipo de servicios financieros que pudieran necesitar (Zander, 1997).

En general, se pueden distinguir cuatro niveles de autosuficiencia, caracterizados cada uno de ellos por los siguientes elementos (Rhyne y Otero, 1998):

#### **El nivel uno. El nivel más bajo**

- Está asociado a los programas microempresariales cuyos fondos provienen fundamentalmente de subsidios.
- Conceden préstamos a tasas muy inferiores a las del mercado, es decir, las tasas cobradas son negativas en términos reales.
- Los costes de operación son muy elevados.
- Los ingresos no cubren ni siquiera los costes de operación, lo que provoca una dependencia completa de nuevos donativos.

#### **El nivel dos**

- Parte de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa. No obstante, todavía siguen dependiendo de este tipo de fondos.
- Conceden préstamos a tasas un poco menores a las del mercado.
- Los costes de operación son inferiores a los del nivel uno.
- Las cuotas y los ingresos por intereses cubren el coste de oportunidad de los fondos y parte de los gastos de operación, pero siguen necesitando subsidios para cubrir el resto de los costes de operación y las pérdidas de préstamos.

#### **El nivel tres**

- La mayoría de los fondos subsidiados han sido eliminados del programa.
- Conceden préstamos a las tasas del mercado.

- Los costes de operación son inferiores a los de los niveles uno y dos, gracias a la utilización de métodos más eficientes y con economías de escala, pero sobre todo, más aplicados a la realidad del mundo microempresarial. Estos métodos introducen mejoras en los procesos: sistematización de la información administrativa y mejor administración financiera entre otras.
- Sin alcanzar este nivel no se puede pensar en lograr operaciones a gran escala, ya que aquí se cubren todos los costes operativos.
- En este nivel se encuentran algunos de los programas microempresariales más conocidos, como muchos de los programas de ACCION y el Badan Kredit Kecamatan.

#### **El nivel cuatro**

- Este nivel se alcanza cuando el programa está totalmente financiado a partir de los ahorros de los clientes, de las cuotas, de las tasas de interés pagadas por los créditos y de los fondos reunidos de instituciones financieras formales a tasas comerciales. Por lo tanto, en este nivel, los ingresos cubren la totalidad de los costes de oportunidad de los fondos, los costes de operación, las reservas por pérdida de préstamos y la tasa de inflación.
- Los programas que han alcanzado este nivel son muy pocos. Los más conocidos son: el Banco Grameen y el BRAC de Bangladesh y el Banco Rakyat de Indonesia.

Actualmente, todavía existen autores que opinan que la autosuficiencia completa no se puede conseguir (Carpintero, 1998; Jonson y Rogaly, 1997; Buckley, 1997). En contraposición a estas ideas, en el informe del 2003 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito se afirma que la autosuficiencia financiera sí se puede alcanzar, y que así lo muestran 66 instituciones de microcréditos, de las cuales 18 se encontraban trabajando con poblaciones muy pobres (Daley-Harris, 2003).

Como ya se dijo al principio, los microcréditos apuestan por un nuevo paradigma dentro de la ayuda internacional para el desarrollo. Apoyan una nueva visión en la que se busca la viabilidad financiera futura, el no seguir dependiendo eternamente de las subvenciones o de la ayuda extranjera. Apuestan por la autoalimentación del sistema, para así poder alcanzar a más clientes en el futuro.

#### *4.3. Escala y Alcance*

Muy relacionados con el concepto de autosuficiencia financiera se encuentran los conceptos de *escala* y *alcance*. En cuanto al primero, *escala* hace referencia al tamaño de la clientela de una institución microfinanciera. En cuanto al segundo, *alcance* hace referencia al grado de pobreza de los clientes atendi-

dos por una institución microfinanciera. De forma predominante, el tamaño del préstamo es una medida imprecisa pero sencilla que se utiliza para determinar el alcance de una institución, siendo más pobre aquel cliente que recibe un préstamo de menor cuantía.

*4.3.1. Debate: “el enfoque de alcance a los más pobres” versus “el enfoque de buen desempeño financiero”*

Existe abundante literatura académica sobre el debate entre el enfoque de alcance a los más pobres y el enfoque de buen desempeño financiero.

De forma esquemática, se puede afirmar que el *enfoque de alcance* aboga por la provisión de los microcréditos a los más pobres entre los pobres, que son considerados sujetos dignos de crédito y capaces de la puesta en marcha de un negocio rentable para devolver un préstamo. Esta devolución se facilita mediante el acercamiento de las sucursales a las zonas empobrecidas, la utilización de mecanismos de garantías solidarias o incentivos para préstamos futuros, el desarrollo de redes de presión social o la oferta de servicios complementarios de formación y apoyo, tal como han demostrado con éxito numerosas ONG e instituciones microfinancieras. La principal crítica que afronta este enfoque es la fuerte dependencia de los subsidios, al no trasladar todo el coste operativo y financiero a la tasa de interés aplicada. Sin embargo, instituciones como por ejemplo, el Banco Grameen han demostrado ser capaces de ofrecer programas de microcrédito de forma sostenible a los más pobres, sin tasas de interés abusivas y sin dependencia de donaciones externas. Otras instituciones, como Cruz Roja Española en Ruanda, han utilizado la figura del fondo rotativo en especie, inicialmente subsidiado y con tipos de interés nulos, para demostrar que se pueden desarrollar programas de microcréditos perfectamente sostenibles, gracias al esfuerzo de toda la comunidad para su devolución. Este enfoque es defendido por la Campaña de la Cumbre sobre el Microcrédito, el Banco Grameen, BRAC de Bangladesh o USAID, entre otras instituciones.

El *enfoque de buen desempeño financiero o de autosuficiencia operativa y financiera* se fundamenta en la canalización de microcréditos al mayor número posible de microempresarios (mayor escala) para alcanzar economías de escala y no depender de subsidios. Los defensores de este enfoque consideran que es así como mejor se alcanzará el objetivo último de la reducción de la pobreza. Esto exige operar a través de entidades viables que aplican tasas de interés a los préstamos otorgados, incluso por encima de las de mercado para cubrir los costos operativos, el coste de los fondos y el riesgo de inflación, y minimizan la oferta de costosos servicios complementarios de formación y seguimiento a los microempresarios. Este enfoque implica en ocasiones un distanciamiento de los microcréditos de las capas más pobres de la sociedad a favor de capas de un estrato social superior, para asegurar la devolución de los préstamos. Entre los precursores de este enfoque destacan agencias donantes como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial o el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP), entre otras.

## 5. Cuarto bloque de conceptos: Aval, Garantía, Morosidad, Fallido y Carencia

### 5.1. Aval y Garantía

Según la Real Academia de la Lengua, el *aval* es una “Firma que se pone al pie de una letra u otro documento de crédito, para responder de su pago en caso de no efectuarlo la persona principalmente obligada a él”.

El aval es un tipo especial de garantía personal que presta una persona, el avalista, al deudor de una obligación, el avalado, en virtud de la cual, el avalista responde solidariamente de las deudas del avalado en caso de que éste no pueda cumplir con sus obligaciones<sup>14</sup>.

Aquél que quiera acceder a un crédito suele presentar el aval de otra persona relacionada con él para que responda de la deuda contraída en el caso de que no pudiera afrontar sus obligaciones de pago. De esta forma, se refuerza la seguridad de cobro por parte del prestamista, ya que en caso de no cobrar directamente del prestatario, podría dirigirse contra el avalista para recuperar el importe del préstamo. En los sistemas financieros formales de prácticamente todos los países del mundo, cualquier persona que no tenga quien le avale, tendrá muchas dificultades para acceder a un préstamo, pues las entidades financieras buscan fórmulas para garantizar la devolución del crédito.

Según la Real Academia de la Lengua, la *garantía* es una “cosa que asegura y protege contra algún riesgo o necesidad”.

Muñoz Orcera (2001) distingue dos tipos fundamentales de garantías:

- a) Garantías personales: mediante las cuales todo el patrimonio del deudor, tanto presente como futuro, garantiza de forma global la devolución del préstamo.
- b) Garantías reales: consistentes en fijar un bien determinado del deudor (inmuebles, valores negociables, etc.) como garantía del pago de la deuda. Las modalidades básicas de garantía son:
  - Hipoteca: Se fija como garantía un bien inmueble del deudor, mediante su inscripción en un registro público. El bien queda en posesión del deudor, pero en caso de impago y previos los trámites legales oportunos, el acreedor podrá vender el inmueble y cobrar su crédito del importe obtenido.
  - Prenda: En este caso lo que garantiza la devolución del préstamo es un bien mueble. Suelen pignorar (dejar en prenda) los títulos valores, como acciones y obligaciones. Pasan a posesión del acreedor, quien, en caso de impago del deudor, podrá enajenarlos y recuperar su dinero.

Respecto a las garantías reales, la gran diferencia con el aval es que no hay una persona que avale la devolución del préstamo, sino que es una cosa la que sirve de garantía al mismo. En caso de que el prestatario no pueda hacer frente al pago, el prestamista queda en propiedad del bien que ha servido de garantía para satisfacer la deuda.

En el contexto de los microcréditos, no suele hacerse distinción entre aval y garantía real, y se utiliza el término genérico de garantía para englobar ambos conceptos. A lo largo del mundo, y muy especialmente en los países pobres, existen millones de personas que, al no poseer bienes en propiedad, no pueden garantizar sus préstamos, y que en muchísimos casos, tampoco disponen de un familiar o amigo que pueda avalarles, por lo que el resultado es que no tendrán acceso al crédito formal. Por estos motivos, muchos programas de microfinanzas en distintos países, utilizan la fórmula de los *Programas Solidarios*, en virtud de los cuales un grupo de personas prestan una *garantía mutua*<sup>15</sup>, es decir, todos los miembros o compañeros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Los propios miembros actúan como garantía ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por cualquier motivo, alguno de ellos tuviera alguna dificultad para devolver el préstamo, el resto tendría que hacerse cargo, ya que la responsabilidad es conjunta, y si no cumplen, ninguno de los miembros podrá recibir un crédito futuro. Por todos estos motivos, a la hora de formar un grupo, siempre se recurre a amigos o a conocidos que garanticen la devolución del dinero. En una gran mayoría de las economías más tradicionales de América Latina, Asia y África, el peor castigo con el que se puede sancionar a una persona es ponerla en vergüenza delante de sus familiares, amistades y conocidos. Debido a esta realidad social que se vive en gran parte de los países subdesarrollados, la presión social ejercida por este tipo de garantías mutuas es muy efectiva (Floro y Yótopoulos, 1991, y Berenbach y Guzmán, 1993).

#### *5.1.1. Líneas de debate en torno a los conceptos anteriores y algunas reflexiones*

Al igual que en el caso de tipo de interés, existe un importante debate en cuanto a la importancia de que exista o no exista un aval o garantía que respalde al microempresario.

En la Mesa de Expertos, algunos de los participantes pusieron de manifiesto que muchas instituciones microfinancieras, especialmente en América Latina, actualmente estaban exigiendo garantías colaterales a todos los que quisieran recibir un microcrédito. Los principales argumentos que se esgrimen para defender la utilización de las mismas son los siguientes:

---

<sup>15</sup> Esta concepción de la garantía mutua surgió en la década de los 70. Fue descrita inicialmente por Farbman (1981), Ashe (1985) y Banco Mundial (1985), y se documentó de forma más completa por María Otero (1986) y Maricruz Lacalle (2001).



- El Microcrédito es una deuda, algo que hay que devolver, y por tanto, hay que asegurar esta devolución.
- La garantía cumple una función importante: que los beneficiarios se hagan responsables de su devolución y de ésta forma defender su proyecto.

Por el contrario, los expertos y entidades que sostienen la postura contraria, argumentan que la mayoría de las personas que piden un microcrédito no tienen posesiones, por eso están fuera del sistema financiero formal, y puede que lo único que tengan sea su vivienda. No es justo pedirles que hipotequen su casa como garantía, ya que es un producto de primera necesidad<sup>16</sup>.

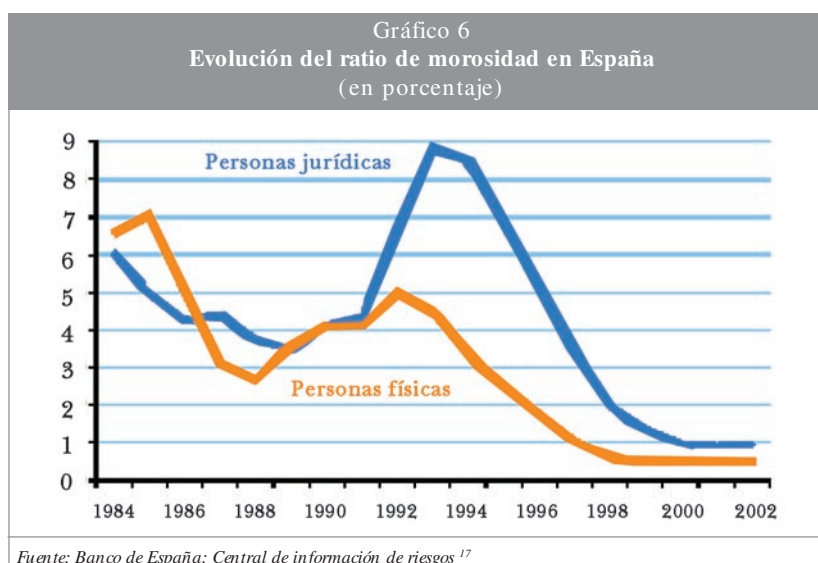
Desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas defendemos que una institución de microcréditos no debe exigir la presentación de ningún tipo de garantías, ya sean reales o personales, pues precisamente los microcréditos nacieron para dar acceso al crédito a aquellos que no poseen nada, a los más pobres. Algo muy diferente, es la utilización de la metodología de Grupos Solidarios, la cual refuerza la seguridad de la devolución a través de las Garantías Mutuas. El único aval que se debería pedir es un aval moral: el aval grupal o el aval que procede de la confianza en la capacidad de que dicho individuo devolverá el crédito porque creemos en su persona o creemos que su proyecto posee viabilidad financiera. Incluso en algunas instituciones muy importantes como es el caso de Banco Grameen, ya no es necesaria ni siquiera la garantía grupal. Se ha comprobado que es preferible otorgar el microcrédito sin exigir ningún tipo de garantía, y que cada microprestatarario responda individualmente por su propia deuda y, en caso de imprevistos, la institución refinancia o modifica el plan de amortizaciones del microempresario.

## 5.2. Morosidad y Fallido

La Real Academia de la Lengua define *morosidad* como “Lentitud, dilación, demora”. Según Calvo-Flores Segura y García Pérez de Lema (1997:14) la *solvencia* es la “disponibilidad de fondos para hacer frente a las obligaciones derivadas de la gestión corriente y capacidad para obtener beneficios y generar tesorería”, mientras que la *insolvencia* es la “incapacidad de una entidad para pagar sus deudas. Un primer período de insolvencia puede ser superado mediante aplazamientos o desembocar en una crisis empresarial para entrar en quiebra o suspensión de pagos”. Siguiendo a estos autores, *morosidad* podría identificarse como insolvencia en ese primer período en el que el prestatario ha sido incapaz de pagar sus deudas al prestamista. La morosidad puede devenir en insolvencia definitiva, no pudiendo hacer frente nunca al préstamo, o recuperarse del todo y devolverlo en plazo.

<sup>16</sup> En el caso concreto de nuestro país existe un elemento que complica la situación. En España, los microcréditos se entregan a personas desfavorecidas que no poseen garantías para la puesta en marcha de pequeños negocios. El problema surge una vez concedido el microcrédito, ya que para montar el negocio, estas personas necesitan un local para cuyo alquiler sí se les exige un aval bancario.

El gráfico 6 muestra la evolución del ratio de morosidad en España entre 1984 y 2002, distinguiendo personas jurídicas (que incluye todo tipo de empresas, tanto sociedades como empresarios individuales) y personas físicas. En dicho gráfico, se aprecia la reducida ratio de morosidad que existe en nuestro país, siendo superior en el sector del negocio que en el de personas físicas.



La Real Academia de la Lengua relaciona *fallido* con los adjetivos “Frustrado, sin efecto. Quebrado o sin crédito. Incobable, que no se puede cobrar”. En nuestro contexto, *fallido* es la persona incapaz de devolver el préstamo y por tanto, crédito fallido será aquel préstamo o parte del mismo que se considera incobable.

#### 5.2.1. Algunas reflexiones en torno a los conceptos anteriores

No en todos los países, ni para todas las instituciones microfinancieras, fallido y moroso significan lo mismo. Para algunas instituciones, morosidad significa faltar al pago de alguna cuota en la devolución del microcrédito siempre que exista la voluntad de pagar. Esto no implica que el microcrédito vaya a ser fallido, el impago puede ser consecuencia de un problema puntual y que se puede solventar con una segunda oportunidad. Sin embargo, para otras instituciones microcrediticias, morosidad es sinónimo de fallido. En general, será el contexto socio-cultural de cada país, o incluso de cada región, el que fijará los límites para establecer la diferencia entre “fallido” y “moroso”. Las comunidades de los países en vías de desarrollo que utilizan el microcrédito como instrumento de lucha contra la pobreza, suelen eximir de la devolución del capital en caso de fallido, aunque no así en el caso de morosidad.

<sup>17</sup> Informe de estabilidad financiera, mayo 2003

En España, según indicaron las instituciones que asistieron a la Mesa de Expertos, un microcrédito es fallido cuando se le declara impagado. En lo que no estaban de acuerdo dichas instituciones era en el número de meses o cuotas que debían quedarse sin pagar para que se considerase fallido al microcrédito.

- Para algunas, fallido es un impagado en 12 meses, se declara incobrable y se provisiona.
- Para otras, como el ICO, con 3 impagos ya lo consideran fallido.

### 5.3. *Carencia*

La Real Academia de la Lengua define *carencia* como “un seguro o período en el que el cliente nuevo no puede disfrutar de determinados servicios ofrecidos”. Por analogía, podríamos aplicarlo al caso de los microcréditos, como el período en el que el prestatario no está obligado a la devolución del préstamo. Concretamente, no está obligado a devolver el principal, aunque sí los intereses. Sería, por tanto, el periodo dentro de la vida de un préstamo durante el cual sólo se pagan intereses y no se amortiza capital.

#### 5.3.1. *Algunas reflexiones y principales líneas de debate*

Desde que en nuestro país comenzó la línea de microcréditos del ICO en el año 2002, ha existido una acalorada confrontación entre la Administración Pública, las instituciones financieras que ofrecen microcreditos en España, las Entidades Sociales de Apoyo (ESAM) y los beneficiarios de los microcréditos. Mientras que el ICO establece un período de carencia nulo, tanto las ESAM como los propios microcreditistas siempre han defendido que un microcrédito sí necesita un periodo de carencia, ya que cualquier persona que pretenda acceder a un crédito para financiar la constitución de una empresa suele necesitar de algún periodo de carencia hasta que el negocio empiece a rodar ya generar dinero. Atendiendo a esta demanda, algunas entidades financieras han establecido períodos de carencia de tres a seis meses en sus programas propios de microcréditos.

En general, las instituciones que asistieron a la Mesa de Expertos coincidieron en que un microcrédito sí necesita un periodo de carencia. En lo que no estaban de acuerdo, era en el número de meses. Algunos simplemente proponían un periodo de 1 mes, mientras que otros llegaban hasta el año.

Algunas instituciones consideran que un periodo de carencia óptimo podría ser el que necesita el negocio para empezar a generar ingresos, más un tiempo, para que con los primeros ingresos los beneficiarios puedan mejorar sus condiciones de vida. Cuando no existen periodos de carencia, algunos beneficiarios lo que hacen es pedir un importe superior al necesario para poder hacer frente a los primeros pagos.

Las instituciones que consideran que no hay que dejar periodos de carencia, argumentan que:

- Desde el principio, el beneficiario tiene que tener conciencia de que tiene la obligación de pagar el crédito. Hay que ir educando desde el principio en la obligación de devolver el crédito.
- Es necesario inculcar al beneficiario la idea de ir generando ingresos lo antes posible para mejorar su situación de precariedad.
- Además, se pueden ofrecer cuotas progresivas: al principio la cuota es muy pequeña y va aumentando mes a mes.

## 6. Quinto bloque de conceptos: Evaluación e Impacto

### 6.1. Definición del objetivo del microcrédito: El impacto económico y social y su evaluación

Antes de entrar en la definición de los conceptos *evaluación* e *impacto*, nos parece sumamente importante hacer una reflexión sobre el verdadero objetivo de los microcréditos. Como ya se expuso al comienzo de este cuaderno, el objetivo final de los microcréditos es mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos, es decir, sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas sin ninguna esperanza de futuro, a través de la puesta en marcha de un pequeño negocio que sea rentable, que genere ingresos suficientes con los que devolver el préstamo y mejorar el nivel de vida de su familia. Si partimos de la base de que el objetivo final y prioritario es reducir los niveles de pobreza en el mundo, cualquier evaluación que se ponga en marcha deberá medir si el microcrédito contribuye a alcanzar dicho objetivo.

Según la definición del Comité de Ayuda al Desarrollo de la OCDE, la *evaluación* es la “*apreciación sistemática y objetiva de un proyecto, programa o política en curso o concluido, de su diseño, su puesta en práctica y sus resultados. El objetivo es determinar la pertinencia y el logro de los objetivos, así como la eficiencia, la eficacia, el impacto y la sostenibilidad para el desarrollo. Una evaluación deberá proporcionar información creíble y útil, que permita incorporar las enseñanzas aprendidas en el proceso de toma de decisiones de beneficiarios y donantes*”.

Sin embargo, la observación de la realidad, nos lleva a intuir que la mayoría de las evaluaciones de los proyectos de cooperación para el desarrollo sólo contemplan el análisis de la eficiencia y la eficacia. En el caso concreto de los programas de microcréditos, una evaluación correcta deberá medir el impacto económico (midiendo por ejemplo el incremento en los ingresos familiares, el incremento en el número de comidas diarias o en la calidad de la alimentación recibida por la familia, el número de hijos con acceso a educación, o medir si se han podido realizar mejoras en el hogar como podría ser arreglar el techo

del hogar, construir letrinas, etc.) y el impacto social (midiendo el empoderamiento de la persona, su integración y participación en la comunidad etc.). Por tanto, la evaluación no debería de centrarse simplemente en analizar si el programa de microcréditos es:

- Eficiente, es decir, si los gastos han sido realizados de acuerdo a las partidas establecidas, ó
- Eficaz, es decir, si los gastos han sido realizados de manera óptima, ó
- Sostenible, es decir, si el microempresario ha sido capaz de devolver los fondos.

El objetivo final de los microcréditos no es alcanzar una tasa de morosidad nula y que todos los préstamos sean devueltos. El objetivo real es conseguir que los más desfavorecidos de la sociedad puedan salir de su situación de pobreza. Alcanzar mejores condiciones de vida y la inclusión tanto social como financiera. En efecto, el éxito de un programa de microcréditos no será la devolución del 100% del préstamo sino el impacto que se haya logrado en los beneficiarios.

Teniendo en cuenta que los microcréditos nacieron para alcanzar a los más pobres y desfavorecidos de la sociedad, parece importante evaluar si los indicadores o criterios de selección de los beneficiarios que se están utilizando en los programas de microcréditos son los más adecuados. El objetivo no es otorgar cientos de microcréditos a un segmento de la población con la capacidad económica suficiente como para devolver los préstamos sin ningún problema, haciendo que el programa sea un verdadero éxito y se alcancen tasas de retorno de los préstamos del cien por cien. El objetivo es tener un impacto económico y social en el beneficiario pobre. La selección de los beneficiarios que se ajusten a este objetivo determinará si se trata de un microcrédito o de otro instrumento.

En este sentido, se hace necesaria una reflexión: ¿Cómo trabajar con los segmentos de población más vulnerables? ¿Qué instrumentos les convienen? ¿Qué tipo de formación, asesoría y seguimiento requieren?

#### 6.2. *Análisis de los conceptos: Evaluación e Impacto*

La **evaluación de un programa de microcréditos** como herramienta de desarrollo debe analizar principalmente los siguientes criterios: la eficacia, la eficiencia, la pertinencia, la sostenibilidad, el grado de participación comunitaria y el impacto del programa. Aunque, como ya hemos explicado, la evaluación deberá centrarse en este último aspecto, analizando los efectos que la acción ha generado sobre el beneficiario. Y de este modo, establecer en qué medida se está contribuyendo al objetivo general del microcrédito de erradicar la pobreza, y si se está consiguiendo el objetivo específico del **impacto económico y social**, que podríamos definirlo como *la mejora de su estado socio-económico*.

Como punto de partida, se podría establecer una Matriz de Planificación tipo o general:

Objetivo General	Reducción de la pobreza
Objetivo Específico	Mejorada la calidad de vida de los beneficiarios del microcrédito
R.1.	<u>Mejorado el aspecto económico</u> : capacidad adquisitiva (ingresos), devoluciones del préstamo, marcha del negocio, etc....
R.2.	<u>Mejorado el aspecto psico-social</u> : participación e integración en la sociedad, autoestima, seguridad, etc....
A.1.	Formación
A.2.	Préstamo de los fondos / Puesta en marcha del negocio o de la mejora
A.3.	Seguimiento / Asesoría
A.4.	Devolución de los fondos

A partir de la matriz de planificación se medirá el impacto económico y social del programa. El incremento de los ingresos es uno de los resultados esperados de los programas de microcréditos, pero no es un indicador suficiente para medir el impacto en la calidad de vida de los beneficiarios. Habrá que tener igualmente en cuenta otras condiciones materiales para medir el impacto económico, así como otra serie de variables que nos mostrarán los cambios sociales y psicológicos logrados (acceso a recursos sanitarios, educacionales, etc. y participación en la comunidad). El análisis del conjunto de estos componentes determinará el grado de impacto en los beneficiarios y si efectivamente el programa ha logrado reducir su vulnerabilidad.

Además, dentro de la evaluación también hay que analizar el funcionamiento de la institución que concede el préstamo y hacer una valoración del proceso:

- Eficacia (productividad, volumen de actividad, estado de la cartera, liquidez y dependencia de financiación externa).

- Eficiencia en la gestión (capacidad, rendimiento, rentabilidad).
- Sostenibilidad (autosuficiencia operativa y financiera).
- Pertinencia (adaptación a las necesidades de los beneficiarios).
- La participación comunitaria, es decir, el grado en que se involucran las comunidades y sus miembros en el proyecto.

### 6.3. Algunas reflexiones

Resulta evidente la importancia de evaluar como forma de aprendizaje. Es la vía más eficaz de detectar y corregir los fallos y establecer las buenas prácticas. Teniendo en cuenta el coste de oportunidad de una mala gestión, la evaluación permitirá maximizar los recursos y optimizar los resultados. La evaluación adquiere especial importancia en el ámbito de los microcréditos, en el que están en juego las vidas de los “clientes”. Aunque de partida suponga un gasto considerable, hay que tener en cuenta los rendimientos crecientes de las evaluaciones: la primera será la más costosa, pero a medida que se va adquiriendo experiencia el coste disminuye. Desde esta perspectiva, destaca también la importancia de la sistematización de las evaluaciones, y su divulgación.

En este apartado, debemos recordar tal como se puso claramente de manifiesto en la Mesa de Expertos, que muy pocas instituciones microfinancieras en el mundo han realizado evaluaciones de impacto oportunas y estadísticamente significativas y bien diseñadas. Concretamente en nuestro país, solamente tenemos conocimiento de tres evaluaciones realizadas. Dos de ellas llevadas a cabo por Ayuda en Acción y la Fundació Un Sol Món, pero que todavía no han sido publicadas, y la tercera, llevada a cabo por el grupo de investigación del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, sobre los proyectos de microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda y publicada en el segundo Cuaderno Monográfico de esta serie.

En general, los programas de microcréditos en el ámbito español se están acompañando simplemente de una labor de seguimiento, que se centra principalmente en el análisis de:

- La generación de ingresos que permite la devolución del microcrédito y la sostenibilidad del negocio.
- La capacidad de generación de empleo o de inserción laboral.

Siendo la herramienta más empleada la entrevista con el microempresario.

A continuación intentamos aportar algunas ideas sobre el diseño de una correcta evaluación de impacto.

#### 6.4. Algunas ideas para diseñar una correcta evaluación de impacto

Después de analizar las evaluaciones de impacto que hasta el día de hoy han realizado las principales instituciones microfinancieras en el mundo y los diferentes foros y organismos que están potenciando la expansión de los microcréditos, desde el grupo de investigación del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, creemos que básicamente existen tres posibilidades para realizar este trabajo.

1. A través de un estudio cuasi experimental (en el que exista intervención sin aleatorización) no controlado (sin grupo control). Mediante la comparación de un mismo grupo de prestatarios antes y después de la intervención con el programa de microcréditos. En este primer caso, existe un problema importante: los factores de confusión. ¿Cómo podemos estar seguros que los resultados de la intervención han sido debidos a la prestación de los servicios microcrediticios o han sido resultado de cualquier otra variable?
2. A través de un estudio cuasi experimental (en el que exista intervención sin aleatorización) controlado. Mediante la comparación de dos grupos diferentes de prestatarios. Un primer grupo compuesto por personas que hayan participado en el programa de microcréditos y un segundo grupo control de personas, que siendo de la misma localidad, no hayan participado en el programa. De nuevo, aparecen importantes factores de confusión ¿cómo podemos estar seguros que aquellos a los que se les ha ofrecido los microcréditos no eran precisamente los más preparados y motivados a trabajar para mejorar su bienestar económico?
3. A través de un estudio experimental controlado y aleatorizado, que debería cumplir las siguientes fases:
  - Definición de la población de referencia y de los criterios de elegibilidad y exclusión. Para conseguir la población de referencia se podría lanzar una oferta genérica de participación en el programa de microcréditos, y de las solicitudes que se presenten, se podrían elegir un determinado número (por ejemplo 500). Por otro lado, es muy importante definir los criterios de elegibilidad y exclusión muy cuidadosamente según cuáles sean los objetivos que queremos alcanzar. (Por ejemplo: ser mujer, poseer una renta inferior a una determinada cantidad, etc.)
  - Propuesta de participación o consentimiento informado. Todas aquellas mujeres que presenten una solicitud deberán ser informadas sobre el protocolo. Deberán saber que han de rellenar una encuesta al inicio del programa y al final y deberán saber que no a todas ellas se les concederán microcréditos. (Por ejemplo, sólo se concederá a la mitad de ellas).



- Una vez que tenemos las 500 solicitudes y realizadas las 500 encuestas, se deberá dividir a los sujetos participantes (500) en dos grupos mediante aleatorización (250 que recibirán el microcrédito y que componen el grupo de intervención y 250 que no lo reciben y que actuarán como grupo control).
- Administración de la intervención en el grupo experimental.
- Seguimiento. Será importante definir desde el principio la duración y la periodicidad del programa y las condiciones del mismo (tipos de interés, plazos para el reembolso, etc.).
- Al finalizar el programa se deberá realizar de nuevo la misma encuesta a los 500 componentes de nuestra muestra.
- Análisis de los resultados obtenidos.

Desconocemos la existencia de estudios aleatorizados en el campo de los microcréditos. Esto puede ser debido a varias causas. En primer lugar, por la dificultad intrínseca de realizar un estudio de estas características y su elevadísimo coste económico. En segundo lugar, por los posibles problemas éticos que pudieran surgir derivados del no ofrecimiento de microcréditos –un instrumento del que ya existen muchas evidencias de su eficacia– a personas (grupo control) también muy pobres, que sin dicho instrumento no tendrán una oportunidad más de salir de su situación de pobreza.

*Algunas ideas para la confección de la encuesta.*

Podemos dividir la encuesta en tres apartados, con el fin de analizar el impacto económico, social y cultural sobre la población que ha recibido el microcrédito. Comenzando con los datos personales, se pasaría a formular todas las preguntas que puedan medir estos tres ámbitos. La formulación de las preguntas tendrá que ser analizada y adaptada a cada contexto. Aquí simplemente estamos lanzando ideas sobre algunos de los aspectos que deberían tenerse en cuenta. Además las encuestas pueden completarse con entrevistas en profundidad.

a) Datos personales:

- Nombre, estado civil, edad, dirección, etc.

b) Aspectos económicos

- Nivel de renta: ¿cuántos sueldos hay en la familia?, ¿existe alguna persona dependiente en la familia?, ¿se tiene independencia económica?

- Situación laboral: ¿dispone de algún empleo?, ¿qué tipo de empleo?, ¿cuántas horas trabaja al día?, ¿cuáles son sus condiciones contractuales?, ¿pertenece al sector informal?, ¿posee una microempresa?, ¿es usted la propietaria de la misma?
- Alimentación: ¿cuántas comidas realiza al día?, ¿sigue una dieta variada?
- Vivienda: ¿es propietario/a o inquilino/a de su vivienda?, ¿cuántos metros cuadrados?, ¿cuántas habitaciones?, ¿con qué material está construida?
- Otros recursos económicos: ¿dispone de algún medio de transporte propio?, ¿qué porcentaje del sueldo gasta en ropa?, ¿dispone de televisor u otro artículo de cierto lujo?
- Capacidad de ahorro y acceso a los servicios financieros: ¿dispone de una cuenta bancaria?, ¿tiene capacidad de ahorro?, ¿qué porcentaje de la renta es capaz de ahorrar?, ¿en qué tipo de bienes suele ahorrar: en metálico, en grano, en ganado, u otro?, ¿ha solicitado alguna vez un crédito en una institución financiera formal?, ¿se lo han concedido?
- Acceso a atención sanitaria y planificación familiar: ¿recibe atención sanitaria?, ¿y sus hijos e hijas?, ¿atiende a los programas de planificación familiar?
- Acceso a otros servicios: agua potable, recogida de basuras, alcantarillado, electricidad, disponibilidad de letrinas, etc.

c) Aspectos sociales y culturales

- Autonomía o dependencia en la toma de decisiones en virtud de tradiciones sociales o motivos religiosos: ¿quién toma las decisiones en su hogar?, ¿quién controla las finanzas familiares?, ¿dispone de algún impedimento de su marido (en caso de ser mujer) para trabajar fuera de casa o para tomar un préstamo?
- Nivel de estudios: ¿sabe leer y escribir?, ¿hasta qué curso estudió?, ¿qué hace actualmente para seguir formándose?
- Educación de los hijos: ¿van sus hijos al colegio?, ¿van sus hijas al colegio?
- Participación comunitaria: ¿ocupa algún puesto político en su localidad o región?, ¿pertenece a alguna asociación comunitaria o política o cultural o de mujeres?

- Autoestima.
- Violencia doméstica.

## 7. Conclusiones y recomendaciones

- En la actualidad, todavía siguen existiendo millones de personas a lo largo del mundo que se encuentran en situación de *exclusión financiera*. Concretamente, en Europa el 7% del total de familias que son las que ocupan los estratos más bajos de la población no utilizan ningún producto financiero, ni cartillas de ahorro, ni cuentas corrientes, ni tarjetas: se encuentran excluidos del sistema financiero de sus respectivos países. Con el objetivo de luchar contra la exclusión financiera, que es el primer paso para la *exclusión social*, nacieron los *microcréditos* hace ya más de tres décadas. Un nuevo instrumento de financiación para el desarrollo, que consiste en la concesión de pequeños créditos –que deberán ser devueltos– para poner en marcha un pequeño negocio y generar una fuente regular de ingresos.
- Hoy se entiende por institución microfinanciera exitosa aquella que, sin desviar su acción de su *objetivo prioritario y original* –alcanzar a los más pobres y mejorar su nivel de bienestar–, sea capaz, financiándose con el cobro de *intereses*, de dejar de depender de su fuente original de financiamiento y perdurar en el tiempo, buscando además ampliar la *cobertura* de su servicio. En este sentido, se pueden destacar una serie de elementos:
  - Tanto la búsqueda de la *sostenibilidad financiera* como el *alcance* a los más pobres son objetivos indispensables que DEBE de buscar toda institución microfinanciera. Si la institución busca, como objetivo fundamental, la sostenibilidad financiera, existe un riesgo muy importante de que dicha institución NO se acerque exclusivamente a los más desfavorecidos, sino a clientes con menor riesgo de *morosidad*, reduciendo así el impacto entre los más necesitados.
  - No se debe fijar el *tipo de interés* para que las entidades hagan un negocio con el microcrédito. Admitiendo que es necesaria la sostenibilidad operativa y financiera, ésta no debe ser el fin del microcrédito. El objetivo final debe ser el desarrollo de las personas.
  - El cobro de una tasa de interés al beneficiario no tendría que ser descartado, ni frontalmente combatido, en tanto garantice que el recurso inicial pueda llegar a un mayor número de personas en un periodo más prolongado de tiempo; pero no puede constituirse en un objetivo en sí mismo y no debe cuestionar, descalificar ni poner en peligro el logro del objetivo final del microcrédito.

- Una institución de microcréditos no debe exigir la presentación de ningún tipo de **garantías**, ya sean reales o personales, pues precisamente los microcréditos nacieron para dar acceso al crédito a aquellos que no poseen nada. El único **aval** que se debería pedir es un **aval moral**: Es decir, el aval grupal o el aval que procede de la **confianza** de que dicho individuo posee capacidad de repago porque creemos en su persona o creemos que su proyecto posee viabilidad financiera.
- Históricamente, se ha comprobado que las **tasas de morosidad** de los programas subsidiados han sido más altas que las de los programas que operan con recursos propios y que cobran tasas de interés de mercado. Este hecho es debido fundamentalmente a los motivos. En primer lugar, porque los créditos subsidiados financian proyectos que en realidad son poco viables en el mundo competitivo. En segundo lugar, porque los clientes que perciben estos recursos, entienden que no es necesario devolver el dinero, ya que la institución posee donantes internacionales que cubrirán los fondos, generando así la llamada “cultura del dinero regalado”.
- Las instituciones microfinancieras han comprobado que existe menos morosidad en los préstamos que tienen **carencia**. Los periodos de carencia de los microcréditos se adaptan a la realidad de que todo negocio requiere de un período de lanzamiento antes de empezar a generar beneficios con los que devolver el préstamo.
- Por último, es significativo el escaso número de **evaluaciones de impacto** que hasta el día de hoy se han realizado. Y más aún, que muchas de las realizadas se dirijan esencialmente a evaluar las actividades del crédito y no a evaluar o medir si el programa de microcréditos está consiguiendo su objetivo final: reducir los niveles de pobreza y mejorar el estado socio-económico de los prestatarios. Desde el Foro Nantik Lum de MicroFinanzas, al igual que desde muchos otros foros, planteamos la necesidad de realizar más evaluaciones de impacto y de crear una **metodología de evaluación**, de forma que se puedan homogeneizar los indicadores para estudiar el impacto. En este sentido, en el punto 6 de este Cuaderno Monográfico, humildemente hemos intentado aportar algunas nuevas ideas para el **diseño** de una correcta evaluación de impacto.

**Bibliografía y enlaces recomendados**

Arriba González de Ruana, A. (2002): El concepto de exclusión en política social. Documento de Trabajo 02-01, Unidad de Políticas Comparadas (CSIC).

ASHE, J. (1985): The PISCESS II Experience: Local Efforts in Micro-Enterprise Development, Vol. 1. US Agency for International Development, Washington, D.C.

Banco Mundial (2005): World Development Indicators 2005, Banco Mundial, Washington D.C.

Banco Mundial (2000): Informe sobre el desarrollo mundial 2000/ 2001: Lucha contra la pobreza, Banco Mundial, Washington D.C.

Banco Mundial (1985): Bangladesh: Employment Opportunities for the Rural Poor: A Feasibility Report, Washington, D.C.

Ballesteros, C.; Durán, J.; Lacalle, M. y Rico, S. (2005): El Microcrédito como instrumento de reconciliación: Evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda, 2º Cuaderno Monográfico del Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Madrid.

Belzunegui B., Cabrerizo J. y Padilla, R. (1992): Macroeconomía, McGraw-Hill, Madrid.

Berenbach, S. y Guzmán, D. (1993): La experiencia con los grupos solidarios en el mundo, Monografía, ACCION Internacional, Cambridge, MA.

Buckey, G. (1997): "Microfinance in Africa: is it either the problem or the solution?", *World Development*, Vol. 27, nº 1, pp:1081-1093.

Calvo-Flores Segura A. y García Pérez de Lema D.(1997): Predicción de la insolvencia empresarial, AECA, Madrid.

Cáritas Europa (2004) Los rostros de la pobreza en Europa, 2º Informe sobre la pobreza en Europa, Cáritas Europa, Bruselas.

Carpintero, S. (1998): Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina, Ed. Deusto, Bilbao.

Castelló, C. (1995): "Servicios financieros a la microempresa: Lecciones y perspectivas, *Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas*, nº 23, Enero-Julio, pp:91-99.

Consultative Group to Assit the Poor (CGAP) (2002): Microcredit Interest Rates, Occasional Paper, N° 1, Washington.

Daley-Harris, S. (2003): Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington D.C.

Del Arco Torres, M. A. y Blanco Navarro, A. (Coordinadores) (1991): Diccionario básico jurídico, 3ª edición, Editorial Comares, Granada.

Dornbusch R. y Fischer S. (1991): Macroeconomía, 5ª edición McGraw Hill, Madrid.

EDIS (Equipo de Investigación Sociológica) y Luís Ayala Cañón, Fernando Esteve Mora, Antonio García Lizana, Rafael Muñoz de Bustillo, Víctor Renes Ayala y Gregorio Rodríguez Cabrero (1998): Las condiciones de vida de la población pobre en España. Informe general, Ed. Fundación FOESSA, Madrid.

Estivill, Jordi, Wilhelm Breuer, Dietrich Engels y Jan Vranken (2004): Pobreza y exclusión en Europa. Nuevos instrumentos de investigación, Ed. Hacer, Barcelona.

Eurostat (2005): Europe in figures. Eurostat Yearbook 2005, European Communities, Luxemburgo.

Farbman, M. (1981): The PISCESS Studies: Assisting the Smallest Economic Activities of the Urban Poor, US Agency for International Development, Washington, D.C.

Floro, S.L. y Yótopoulos, P.A. (1991): Informal Credit Markets and the New Institutional Economics. The Case of Philippine Agriculture, Westview Press, Boulder.

García Fernandez-Muro, C. y Olivé Aldasoro, I. (2003): "Alcance versus desempeño financiero en los programas de microfinanzas: apuntes teóricos y algunos ejemplos" *Revista de Economía Mundial*, N° 9, Universidad de Huelva, Huelva.

Johnson, S. y Rogaly, B. (1997): Microfinance and Poverty Reduction, Oxfam Publications, Oxford.

Kempson, E. y Claire W. (1999): Kept out or opted out? Understanding and combating financial exclusion, Eds. Joseph Rowntree Foundation y Policy Press, Reino Unido.

Krugman P.R. y Obstfeld M. (2001): Economía Internacional: Teoría y Política, 5ª edición, Ed. Pearson Educación, Madrid.

Lacalle Calderón, M. (2002): Microcréditos. De pobres a microempresarios, Ed. Ariel, Barcelona.

Muñoz Orcera, R. (2001): Manual de Contabilidad Financiera, 1ª Ed. Internacional Technical & Financial Institute, Madrid.

Otero, M. (1986): El concepto de Grupo Solidario: Características y significado del sector informal, PACT, New York.

Real Academia Española (2001): Diccionario de la Lengua española, 22ª edición, Ed. Espasa Calpe, Madrid.

Subirats, J (2004): Pobreza y exclusión social: Un análisis de la realidad española y europea, Fundación La Caixa, Colección Estudios Sociales, nº 16, Barcelona.

UNCDF (2004): "Microfinance and Microcredit. How can \$100 change an economy?", <http://www.microfinan.cegateway.org/content/article/detail/22570>, (21 de junio de 2005).

Morduch, J. (2000): "The Microfinance Schism", *World Development*, Vol. 28, Nº. 4, Reino Unido.

Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2004): Informe sobre desarrollo humano 2004. La libertad cultural en el mundo diverso de hoy, Ed. Mundi-Prensa, Madrid

PNUD (2003): Informe sobre Desarrollo Humano 2003. Los objetivos de desarrollo del milenio: Un pacto entre las naciones para eliminar la pobreza, Ed. Mundi-Prensa, Madrid.

Rhyne, E. y Otero, M. (1998): "Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones", en Maria Otero y Elisabeth Rhyne (Eds.), El nuevo mundo de las finanzas microempresariales, Plaza y Valdés Editores, México.

Yúnus, M. (2003): "What is Microcredit?", Grameen Bank, [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

Yúnus, M. (1999): "Breaking the vicious cycle of poverty through microcredit", Grameen Bank, [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

Zander, R. (1997): "Integrating the poor into the rural financial mainstream:

Issues and Options”, en Schneider, H. (Eds.), Microfinance for the poor?, Development Centre for the OCDE, Paris.

**Enlaces recomendados**

Algunas de las principales direcciones que pueden consultarse si se desea profundizar en alguno de los conceptos expuestos en el presente Cuaderno son las siguientes:

CGAP, The microfinance gateway  
<http://www.cgap.org/docs/KeyPrincMicrofinance.spa.pdf>









**El Foro Nantik Lum de MicroFinanzas es un espacio de debate abierto y estudio permanente sobre MicroFinanzas, pionero en España. Sus objetivos son:**

\_ Crear un núcleo de estudio permanente sobre MicroFinanzas en el que participen la Universidad, las ONG, las entidades financieras, la Administración Pública y la sociedad en general.

\_ Fomentar el intercambio de experiencias y conocimientos sobre programas de MicroFinanzas en la búsqueda de un objetivo común: reducir los niveles de pobreza en el mundo.

\_ Sensibilizar a la sociedad de las causas de la exclusión social y la pobreza, fomentando las iniciativas microfinancieras y microempresariales, el ahorro ético, la inversión social y otras alternativas financieras como instrumentos para combatirlas.

**En el marco del Foro Nantik Lum de MicroFinanzas se desarrollan una serie de actividades: una jornada de conferencias, unas mesas de trabajo, un foro virtual, unas becas a estudiantes universitarios y la publicación de cuadernos monográficos.**

**El presente cuaderno forma parte de la colección de cuadernos monográficos que sirven como herramienta de divulgación y sistematización de la información generada en las distintas actividades del Foro. Dentro de la colección se ha publicado:**

\_ Los Microcréditos: alternativa financiera para combatir la exclusión social y financiera en España. Descripción de las principales iniciativas.

\_ El Microcrédito como instrumento de reconciliación: evaluación de impacto de los microcréditos de Cruz Roja Española en Ruanda.

\_ Las Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito: Su papel en la concesión de microcréditos en España.

\_ El microcrédito como instrumento de la cooperación española para el desarrollo.

Con el Patrocinio de:



**Fundación ONCE**  
para la cooperación e integración social  
de personas con discapacidad