**I Seminario de Cooperación al Desarrollo de las Universidades Públicas de Madrid**

**Reflexiones en torno al Microcrédito y las Microfinanzas**

Dr. Daniel Sotelsek

Alcalá de Henares, noviembre 2011

**1. Introducción:**

El motivo de esta conferencia no puede ser más apropiado, porque tanto la cooperación como el desarrollo siguen siendo cuestiones no resueltas aún y que tanto los países desarrollados como subdesarrollados deben seguir trabajando en una serie de temas a incluir en la agenda. Entre ellos se encuentra los relacionados con el microcrédito y las microfinanzas que han tenido y están teniendo un desarrollo importante y por este motivo he creído oportuno incluirlos como lección inaugural de estas jornadas.

La globalización de los mercados y el aumento del flujo de capitales que ha caracterizado al mundo en los últimos años, si bien han venido acompañados de un crecimiento económico sin precedentes, han profundizado la brecha entre las naciones ricas y pobres lo cual implica que el proceso no ha sido ni será convergente sino divergente.

En las últimas décadas, la distribución del ingreso per cápita entre los países se ha tornado más desigual. En 1960 el PIB per cápita promedio en los 20 países más ricos del mundo superaba en 15 veces el de las 20 naciones más pobres. Hoy, esta brecha se ha incrementado hasta 30 veces, puesto que en media, los países ricos han crecido a un ritmo mayor que las economías más pobres (Banco Mundial).

Por otra parte, las nuevas tecnologías han traído una creciente concentración del poder financiero y económico que ha expuesto a las naciones a una extrema vulnerabilidad ante las crisis económicas y financieras.

Los microcréditos se originan en un escenario de fuerte pobreza, además de una mala distribución de la renta, donde hace más de tres décadas, en la India, nació el concepto de microcrédito que conocemos hoy.

1. **Del optimismo al pesimismo:**

**(**

*(No hay nada repartido más equitativamente que la razón: todo el mundo está convencido de tener suficiente. R. Descartes)*

# Pobreza

La pobreza tiene varias dimensiones, por ello se hace necesario analizarla a través de varios indicadores como pueden ser los niveles de ingresos y consumo, los indicadores sociales y más recientemente los indicadores de vulnerabilidad de riesgos y acceso socio-político.

Los niveles de pobreza, objeto último de la cooperación, ha mejorado en todo el mundo. Así por ejemplo, solo para dar un dato reciente, en América Latina ha descendido de 48% de la población en 1990 a 31% en 2011 y la indigencia de 22% al 12%. Otro tanto ocurre en la mayor parte de los países de menor desarrollo (CEPAL, www.cepal.org)( Informe de Panorama Social 2011 ).

En los últimos años, el análisis de la relación entre crecimiento económico, distribución del ingreso y pobreza ha entrado de lleno en la agenda de la investigación económica. Desde los trabajos de Anderson (1964) y Ahluwalia (1974), y los más recientes de Kakwani (1993, 2000) y Ravallion (2003), el análisis de los efectos del crecimiento económico en la pobreza vía distribución del ingreso, es decir, la naturaleza *pro-pobre* del aumento (o descenso) de la renta media de un determinado territorio ha generado un importante número de trabajos que han ayudado a una mejor comprensión de las relaciones entre dichas variables.

Sin embargo, algunos aspectos de dicha relación no han gozado de toda la atención que merecen. Por un lado, la mayoría de la literatura sobre crecimiento *pro-pobre* está basada en la evolución de uno (o varios) índices de pobreza. No obstante, la elección de un determinado indicador implica la aceptación de juicios de valor (Sen, 1973) que no siempre resultan claros o bien especificados y que, además, pueden no contar con el consenso deseable

# Formas de pobreza

Sin duda una de las primeras cuestiones a tener en cuenta son las denominadas formas de la pobreza y en este sentido me gustaría al menos incidir en dos temas muy concretos: el primero es la diferencia entre lo que es la pobreza rural y la urbana ya que sin duda el tratamiento de cada una de ellas es muy distinto y las soluciones desde el punto de vista de la cooperación también son significativas. Actualmente un 80% de la pobreza en el mundo sigue siendo rural pero hay que tener en cuenta que día a día a través del crecimiento de las ciudades en los países pobres, la pobreza urbana que tiene unos 300 millones de habitantes, va ir en aumento y ello implicará una situación muy diferente a la hora de identificar los problemas y proponer soluciones.

El segundo tema tiene que ver con el análisis de la pobreza desde el punto de vista absoluto y relativo. En el primer caso se trata de obtener un dato de ingresos (hay otros métodos de medición directos pero que no se han generalizado como es el caso de las necesidades básicas) que normalmente se fija en 2 dólares diarios para que una persona sea considerada pobre (unos 1500 millones de habitantes en 2008) pero si fuéramos capaces de fijar en los 3 dólares diarios este mínimo, lo cual no implica un gran salto, las cifras pueden llegar a ser de 2.800 millones en 2008. Ahora bien la pobreza también es un fenómeno relativo y se mide en función de la comparación con el bienestar de los ciudadanos, por ejemplo cuanta gente está por debajo del 60 % de renta que perciben los más ricos de la sociedad. Esta idea está más cercana a la cuestión de la pobreza en los países desarrollados y por supuesto es un indicador de cómo está distribuida la renta.

Esto dato es significativo porque si bien podemos decir que somos optimistas respecto a la disminución de la pobreza en las regiones más pobres del planeta, no sucede lo mismo con los índices de distribución de la renta ya que año a año, aun cuando se produce un crecimiento significativo de la renta como el del período 2004-2007 en América Latina, los indicadores de distribución de la renta han empeorado.

# En definitiva las tendencias de la pobreza ha sido a disminuir, del 29% en 1990, al 21% en 2000 y al 20% en 2008. Esta tendencia también se puede observar en algunos indicadores sociales que han acompañado al crecimiento de los ingresos en término medio: la mortalidad infantil ha descendido de un 107 por 1.000 nacimientos en 1970 a un 59 por 1.000 en 2000. (PNUD)

En general, la expectativa de vida ha aumentado, desde 1970, en cuatro meses cada año. El crecimiento de la producción alimenticia ha superado substancialmente al crecimiento de la población. Los gobiernos han informado de un rápido progreso en matriculaciones de educación primaria. El porcentaje de adultos que ya saben escribir y leer también ha aumentado de 53% en 1970 a 74% en 1998. Las diferencias de género se han estrechado: la diferencia en el porcentaje de chicos a chicas en educación primaria ha bajado de 11 en 1980 a 5 en 1997. Hoy en día el mundo en vía de desarrollo es más sano, está mejor alimentado y está mejor educado.

# Pero la desigualdad económica entre las naciones no ha mejorado: la diferencia entre los países más ricos y pobres era de 11 en 1870, 38 en 1960 y 52 en 1985. Las 3 personas más ricas superan el PIB de los 48 países más pobres.

Algunas cifras sobre el costo de erradicar la extrema pobreza en América Latina han sido materia de reflexión. Elevar los ingresos de todos los pobres del continente a un nivel inmediatamente por encima del umbral de pobreza costaría sólo un 0,7% del PIB regional, lo que equivale a un impuesto sobre la renta de 2% aplicado a la quinta parte más rica de la población.

Para resumir, nada menos que el 80% de la población mundial vive en la pobreza. Las cifras de personas que carecen de lo básico para sobrevivir con un mínimo que garantice un nivel elemental de salud son altas, como por ejemplo: más de 1,200 millones de seres humanos no tienen acceso a agua potable; 1,000 millones carecen de vivienda estimable; existen 840 millones de personas mal nutridas, de los cuales 200 millones son niños menores de cinco años, y 2,000 millones de personas padecen anemia por falta de hierro; 880 millones de personas no tienen acceso a servicios básicos de salud; y 2,000 millones de personas carecen de acceso a medicamentos esenciales.

# En este contexto y sin ánimo de abarcar en este análisis todos los factores que generan pobreza, que son muchos, lo que si se puede afirmar que uno de ellos es la falta de acceso al financiamiento básico y por ello estudiar las microfinanzas y los microcréditos no es otra cosa que avanzar en entender algunos de los instrumentos que pueden solucionar varias de las causas que generan pobreza tanto absoluta como relativa.

**3. El futuro**

Hoy no es un buen día para hablar del futuro, la Unión Europea se debate sobre cómo seguir en ese futuro, Estados Unidos está sufriendo un deterioro significativo en su poderío económico mundial, las siglas que aparecen por doquier, los BRIC, implica que los pobres emergen. Los PIGS implica que los ricos van mal, en fin la situación de crisis actual lleva unos años y mucho me temo seguirá unos años más ya que no solo es una crisis financiera sino a ello se suma una crisis en el sistema alimentario, medioambiental y quizás, con mucha mayor virulencia, una crisis de gobierno a escala planetaria.

La crisis económica actual ha afectado –de una manera insospechada– a los países desarrollados y con menor severidad a los países emergentes, el origen de esta abrupta caída del crecimiento mundial ha sido consecuencia de una crisis financiera que se ha originado en Estados Unidos y que debido a la interconexión de los mercados se ha expandido rápidamente.

El otorgamiento de las denominadas hipotecas de alto riesgo “subprime” y el modelo de originación y distribución, han eliminado el riesgo moral y ha generado una corrección obsesiva del riesgo de crédito a nivel mundial. Muchos comparan el actual escenario con la crisis de 1929 que derivó en una prolongada recesión de la economía americana, dando lugar a la denominada “Gran depresión” con efectos perniciosos para la economía global. En aquella época la solución paso por incrementar la injerencia directa del gobierno sobre la demanda agregada a costa de un aumento del déficit fiscal, sin embargo, en esta oportunidad parece que no contamos con esta bala en la recamara.

El cuestionamiento al elevado sobre endeudamiento y al recurrente déficit fiscal primero se ensañó con algunos países de la periferia de Europa: Portugal, Irlanda, Grecia y España fueron las primeras economías en pasar bajo la lupa. Sin embargo, el debate sobre el techo de la deuda y la rebaja de la calificación de la deuda americana de AAA a AA+ por parte de la agencia de calificación Standard & Poors disparó todas las alarmas. Actualmente es Grecia quien amenaza la estabilidad de euro como moneda en una crisis que parece no tener fin. A lo largo de estos últimos años de turbulencia hemos sido testigos del rol protagonista que ha asumido la banca como principal intermediario financiero a nivel global. El efecto amplificador de la crisis deriva del fuerte apalancamiento que han asumido instituciones financieras que han sido identificados como “demasiado grandes para quebrar” (en ingles “too big too fail”) cuyo ejemplo más plausible fue el banco de inversión Lehman Brothers (1850-2008). Definitivamente los eventos de cola (en inglés tail events) como si fuese tsunami se han llevado por delante la gestión de riesgos y ha obligado a los estados a evitar la caída de los sistemas financieros mediante importantes rescates.

Lo cierto es que la severidad del impacto de esta crisis está llevando a la reflexión profunda a instituciones financieras, gobiernos, reguladores, agencias calificadoras de riesgo, etc. Como ocurrió en anteriores crisis, los excesos nuevamente son los protagonistas, condiciones laxas y favorables para que las personas puedan endeudarse más allá de sus posibilidades generaron lo que se puede denominar como un proceso de bancarización irresponsable.

Considerando este contexto, es indudable que la intermediación financiera como la conocíamos antes del 2007 es un modelo obsoleto. A las puertas de la implementación de Basilea III, la ley Dodd Frank en Estados Unidos y los esfuerzos de regulación que se promueven a nivel de Comisión europea y G-20, lo que es cierto es que el sistema bancario deberá promover su eficiencia a través de una gestión más eficiente de riesgos y explotando al máximo sus oportunidades comerciales. Adicionalmente, los mercados financieros internacionales están comenzando a pensar que la fórmula de sobre endeudamiento no es sostenible en el tiempo, lo que lleva a pensar en un sistema financiero más inclusivo en el que las microfinanzas cobran un papel protagonista como una herramienta de mercado que busca la inclusión de personas que se encuentran al margen del sistema financiero, está siendo observado a nivel mundial como un elemento esencial en el replanteamiento del sistema en general.

La crisis alimentaria ya no es familiar de forma cíclica, hambrunas y deterioro de la salud de los más necesitados están apareciendo de forma pronunciada en los últimos años. Esto implica que es necesario dar respuesta para que la gente vinculada básicamente a la agricultura de subsistencia y sobre todo las mujeres puedan solventar esos ciclos. Nuevamente la microfinanzas es un elemento sustancial para ayudar a superar, aunque sea en parte, estos fenómenos de pobreza extrema. Debemos tener siempre en mente que los alimentos y productos de apoyo a la nutrición están disponibles y que uno de los temas escenciales es el de acceso. En esto la cooperación tiene mucho que hacer pues muchas veces se trata de solucionar estos problemas y se agravan más como por ejemplo creando mercado negro o armando a la población etc.

La crisis ambiental: Desde Río hasta Kyoto ha corrido mucha agua bajo el puente pero los temas ambientales de carácter global siguen presentes y se agravan, la desforestación y la desertificación impactan sobre el medio ambiente y que duda cabe que parte de ello se debe a la sobrexplotación y supervivencia de aquellos que desesperados utilizan los recurso naturales (renovables y no renovables) de una forma ineficiente. Si hubiese alguna forma de cubrir períodos de crisis e incentivar negocios de subsistencia estos fenómenos podrían reducirse de manera considerable: la microfinanzas y el microcrédito nuevamente pueden colaborar en esta tarea.

La buena noticia es que cada vez hay más IMFs que consideran la sostenibilidad ambiental en sus políticas crediticias, por compromiso y también por exigencia del mercado. Muchas IMFs en América Latina ya están Gestionando una Lista de Actividades Excluidas (No trabajo infantil, no sustancias químicas, no especies en extinción, entre otras) que no financian; más aún si tienen financiamientos de Organismos Multilaterales quienes condicionan sus financiamientos al cumplimiento de ciertas exigencias ambientales que a su vez se trasladan hasta los clientes.

La crisis de gobernanza es global y afecta a todos los países. La expansión de la democracia y el acceso a la información por parte de la ciudadanía han generado movimientos de protesta ante los abusos de los gobernantes que antes quedaban impunes. La conformación de una conciencia sobre el papel de los gobiernos y el control de los ciudadanos ya no es sólo patrimonio de las naciones ricas sino de todo el planeta, véase por ejemplo el reciente ejemplo de la primavera árabe.

**4. Microfinanzas y Microcrédito**

El acceso a los servicios financieros es cada vez más limitado para un gran porcentaje de la población, debido a las condiciones económicas y sociales en la que están inmersos. La estructura normativa del sistema financiero mundial no tiene como su principal objetivo otorgar créditos a este segmento de la población debido a que se considera que el costo de la inversión supera el beneficio que se obtendría. Por lo tanto la responsabilidad se le termina atribuyendo al Estado como función social. La metodología del micro financiamiento no debe considerarse como la panacea para resolver el problema de la pobreza, pero sí como una herramienta para aliviar este fenómeno que cada día se expande tanto en las zonas rurales como en las urbanas.

Según los datos de la última cumbre del microcrédito, 128 millones de clientes pobres (viven con menos de 2$ dólares diarios) accedieron a microcréditos. Este dato significa que 650 millones de personas se beneficiaron de esos microcréditos Son personas que no tuvieron la necesidad de endeudarse con usureros. Sino con entidades de micro créditos que tienen un fin social. En los últimos diez años el sector de la economía informal ha crecido (8% fue la tasa de crecimiento para 1990 de acuerdo a la Organización Internacional del Trabajo) por diversas causas, como por ejemplo el trasvase de trabajadores de la economía formal a la informal por desincorporación, reducción de personal, la incorporación de un mayor número de mano de obra (calificada y no calificada) al sector informal, entre otras.

Los negocios que se han desarrollado en este sector tienen profundas limitaciones para crecer y ser autosostenibles porque carecen de activos financieros para invertir en capital de trabajo y activos fijos. Esta población no tiene muchas oportunidades de acceder a la Banca Privada debido a sus condiciones socioeconómicas, además de estar desprovista de cualquier garantía real que sirva de fianza para obtener un crédito.

En la búsqueda de un mecanismo que permitiera atender a un sector de la población que carece de activos financieros para mantenerse y hacer crecer sus negocios y también cubrir las necesidades básicas del núcleo familiar, se han creado desde aproximadamente cuatro décadas metodologías de créditos de montos significativamente bajos a fin de disminuir las barreras a la entrada de las personas de más bajos recursos.

Las experiencias que han habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistán, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos. Estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas. Esto ha generado, desde hace tres décadas, estudios sobre las entidades que utilizan estas metodologías a fin de determinar las posibilidades de que sean sostenibles en el largo plazo, como también hasta que nivel pueden crecer las personas que se benefician de estos financiamientos teniendo negocios que forman parte de la economía informal.

El estudio realizado por C. González Vega, M. Schreiner, R. Meyer y S. Navarra (1996) del Departamento de Economía Agrícola de la Universidad de Ohio, titulado "El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas", tiene particular importancia porque al analizar el crecimiento de un Banco en Bolivia llamado Banco Sol y las condiciones que se deben cumplir para un manejo prudente del crecimiento, obtuvieron que el crecimiento de éste banco tiene dos implicaciones positivas para las IMFs: a) el decidido interés de sus líderes de lograr la viabilidad financiera de la organización, esto incluye el diseño de políticas financieras acordes al estado de la economía y las condiciones del mercado y b) desarrollar una tecnología crediticia costo eficiente, la cual estaba basada en la acumulación de información y experiencias del nicho de mercado.

En definitiva hay que cambiar la dinámica teniendo en cuenta que el empoderamiento es un fenómeno de desarrollo comunitario y personal muy positivo en la población que tiene escaso acceso al crédito. Y, además influye básicamente en las mujeres que son los sectores más desprotegidos de la sociedad. Sin duda son muchos los caminos para luchar contra la pobreza y la desigualdad**.** El microcrédito concebido como herramienta de desarrollo social es una de ellas, pero no olvidemos que su objetivo es contribuir a la inclusión financiera de más pobres.

**Naturaleza del Microcrédito**

Qué duda cabe que las necesidades humanas son muy parecidas de forma independiente del nivel de renta de las personas, una ciudadano/a pobre también se le pasa por su mente los problemas de la vivienda (hipoteca), cómo será su futuro (ahorro), qué le pasará de mayor (pensiones) y por ello también su mundo tiene una dimensión financiera sea cualquiera el nivel del problema. Hay muchas líneas de trabajo pero la que se reproduce a continuación combinando neuroeconomía y microcréditos parece ser una muy alentadora.

 *“Paul Zak (Profesor de economía y el Fundador y Director del Centro para Estudios Neuroeconómicos de la ClaremontGraduateUniversity en California) observa lo que sucede en el cerebro cuando las personas toman decisiones económicas y ha llevado a algunos descubrimientos importantes. El primero es la importancia de la confianza en el desarrollo económico de las naciones. “La confianza es la gran arma que los economistas han estado buscando”, dice el Dr. Zak. “Es realmente la palanca más poderosa que hemos encontrado hasta la fecha que indica por qué los países son ricos o pobres. Cuando la confianza es alta, toda la sociedad funciona bien. Cuando podemos darnos un apretón de manos y hacer un trato, entonces las economías crecen más rápidamente”. Él ha encontrado también que la confianza se construye sobre la empatía, A través del neuroanálisis que él realiza en su laboratorio, él ha descubierto que la empatía tiene un componente químico. “En los últimos cinco años hemos descubierto esta molécula llamada oxitocina que vive en el cerebro humano y es particularmente potente para hacer que nos importen los resultados de otros. Cuando alguien le confía a otro su dinero intencionalmente, el cerebro libera esta molécula”.*

*Él también ha descubierto que el cerebro puede dejar de liberar esta sustancia química bajo situaciones de estrés. “Si tú estás bajo un estrés enorme por tu supervivencia, entonces el sistema se cierra y te vas a la modalidad de ‘Necesito ocuparme de las siguientes dos horas’”.*

*Las investigaciones del Dr. Zak ofrecen un nuevo entendimiento sobre lo que le sucede a alguien que ha sobrevivido la pobreza por décadas y entra por primera vez a un programa microfinanciero. Una vida entera de experiencias puede haberle enseñado a ella que no puede confiarle a la gente su dinero. Sobrevivir puede significar evitar los riesgos siempre que sea posible. Y sin embargo, ella está reuniéndose con personas que le van a confiar a ella su dinero y con un grupo de iguales que le garantizarán su habilidad de pagar ese dinero. Ella empieza con poco, temerosa de lo que podría pasar si ella falla, pero, semana tras semana, a medida que hace sus pagos y discute sus actividades financieras con otras mujeres, ella comienza a abrirse y a confiar otra vez. Empieza a confiar en sí misma de que es capaz de hacer planes y llevarlos a cabo y que puede encontrar a otras personas en quienes puede confiar y con quienes puede trabajar de maneras positivas. Puede llevarle mucho tiempo deshacer muchos años de ásperas experiencias, pero al menos ha iniciado un camino que puede abrirle nuevas posibilidades.*

Esta investigación también destaca el daño psicológico que pueden causar las instituciones microfinancieras que no crean relaciones de confianza con sus clientes y terminan utilizando a sus clientes para enriquecerse”. (Banco Mundial (2011) pag 36 y 37

En este sentido se puede decir que hay dos formas de mirar la industria de las microfinanzas: a) los que ven los microcréditos como una herramienta para reducir la pobreza y consideran que ese debe ser su finalidad y por tanto que sus beneficios y esfuerzos deben orientarse a servir de palanca de cambio social especialmente en la educación y la salud; y, b) los que ven a los microcréditos como un instrumento de inclusión financiera, de dar a los pobres un derecho como ciudadanos que los integra en la economía de mercado Una herramienta para hacer negocios con los pobres que los bancos ignoran porque desconocen las necesidades de los pobres.

Ambas sensibilidades son necesarias para que las microfinanzas funcionen y la industria –las instituciones microfinancieras (IMFs)- sobrevivan a la crisis de crecimiento que está atravesando el sector. Las IMFs necesitan ser lucrativas para captar dinero de los fondos de inversión privados. Pero si pierden su conciencia social acabarán desprestigiadas y habrá una regulación que limite su crecimiento.

En definitiva estos enfoques no tienen por qué ser contradictorios pero es posible que desde el mundo de la Cooperación se mire con mayor confianza al primero y más desconfianza al segundo enfoque. Desde mi punto de vista a lo que está abocado la mayor parte del sector es en generar una industria fuerte, estable y confiable pero que no siempre tiene entre sus objetivos primarios resolver el tema de la pobreza. No olvidemos que las primeras ONGs financieras no “crearon” el microcrédito sino que adoptaron las prácticas que tenían los usureros, fundaron instituciones financieras especializadas y otorgaron préstamos en condiciones más favorables para los clientes. Antes de que existieran los microcréditos, los que proporcionaban financiamiento a los pobres eran los prestamistas informales más conocidos como usureros.

Cabe mencionar que pese al desarrollo de las instituciones de microfinanzas y al grado de profundización que han alcanzado en países de América Latina como Bolivia y Perú, aun conviven con un amplio sector de prestamistas informales que tienen mercado y participan en el sector informal financiero. A diferencia del enfoque de intervención asistencialista que tenían las ONGs, los usureros tenían un “enfoque de mercado” y lo más importante era que obtenían beneficios de manera sostenible.

El éxito de las ONGs financieras y después de las IMFs ha sido replicar el modelo de negocio de los prestamistas pero eliminando las prácticas que resultaban en una explotación de los clientes. Las tasas de interés eran más altas de lo necesario para alcanzar la sostenibilidad, las políticas de cobranza en caso de mora iban más allá de lo permitido por la ley, cuando los habían, los contratos contenían cláusulas con condiciones desfavorables para los clientes y por último, el acceso al financiamiento era limitada por la incapacidad de los prestamistas para obtener recursos adicionales.

**Características y Orígenes del Microcrédito**

Un microcredito consiste en prestar recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente mayor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés mayor a la tasa de interés comercial y con vencimientos a corto plazo, en su mayoría menor a un año. Algunas de las características de los microcreditos son:

· El financiamiento se otorga a los más pobres y se le da prioridad a las mujeres (por ejemplo: amas de casa), por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos.

· El monto de los préstamos son pequeños, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.

· La tasa de interés es generalmente superior a la que ofrece la banca comercial, lo que permite cubrir los riesgos en los que se incurre por no tener información de los clientes.(depende de los países, pero podemos hablar de un 22% lo que se cobra a los clientes). Los prestamistas tradicionales que negocian con usura lo hacen a un 60% y los bancos comerciales que prestan a los pobres con tarjetas de crédito de consumo pueden llegar a un 45% en sus tasas de interés)

· Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos.

Existen distintas metodologías para ofrecer un microcrédito. El manejo estratégico de los recursos determina su eficiencia y sostenibilidad como también depende del contexto situacional en el que intervienen, estas pueden ser aplicadas por instituciones públicas o privadas. Entre las públicas están las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Organizaciones Gubernamentales sin fines de lucro, y como privadas se incluye a las organizaciones privadas comerciales.

Estas últimas se diferencian de la banca comercial, primero porque conceden financiación a estratos más bajos de la población, algunas específicamente a pequeña y mediana empresa, segundo reciben apoyo institucional para su desempeño, esto comprende; asesorías de instituciones internacionales con amplia experiencia en estas metodologías, como también apoyo al sector privado para apalancar sus operaciones, apoyo de organismos multilaterales, de entidades bancarias nacionales lo que les permite disminuir costos de infraestructura y en el menor de los casos subsidios del Estado, debido a que en esencia la función de estas organizaciones es social.

La metodología que se elige depende de los objetivos que persiga la organización, en general el principal objetivo es promover el desarrollo local o regional de un país, para así mejorar el bienestar de las comunidades fundamentalmente aquellas con problemas de subsistencia y estados de pobreza crítica, debido a que este es el extracto de la población que no tiene acceso al crédito tradicionalmente en la Banca Comercial. Entre las metodologías cabe mencionar las siguientes:

**a) Metodología para Programas de Grupos Solidarios**

Surgen en los años 70 por iniciativa de varias organizaciones de desarrollo, especialmente en Asia, con la intención de apoyar las actividades económicas de las personas pobres del sector rural y urbano. Se fundamentó en una estrategia de formación de grupo como un medio para canalizar pequeños préstamos, entrenamiento y otros servicios a esta población. El concepto de Grupos Solidarios reflejaba no sólo una manera de promover el desarrollo dirigiendo recursos a los más necesitados para incrementar su capacidad de forjar su propio futuro, sino una manera de atender a la creciente población necesitada permitiéndoles el acceso a programas sencillos y accesibles para que respondan a sus demandas y a la vez aprendan a administrar sus recursos escasos.

Se utiliza la tecnología de crédito grupal formando grupos de 4 ó 5 personas normalmente vecinos que residan en la misma localidad· Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo. El criterio de que sean distintos se debe a la capacidad de pago de acuerdo al negocio de cada miembro.

Se elige un coordinador por cada grupo. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido el grupo. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente. La relación con la organización es a través de un asesor y/o oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.· A parte de los servicios financieros también ofrecen servicios no financieros, como por ejemplo: cursos de capacitación, talleres de planificación familiar, seguro de vida, etc. Estos servicios complementan la gestión del crédito. Los beneficiarios al igual que en la banca comunal pueden optar a créditos sucesivos, y a montos mayores siempre que hayan cumplido con los pagos a la fecha prevista (manteniendo una tasa de morosidad nula)

Estas metodologías tienen elementos en su diseño que las hace diferentes pero existen unas características generales que son importantes al diseñar mecanismos de financiamiento para el desarrollo rural:

a) eficiencia, esta característica se materializa a partir de dos cualidades:

oportunidad y tamaño apropiado y se vincula a la buena selección de proyectosy a un buen control de los márgenes de desvío.

b) perdurable: es decir que sea capaz de ser asumido por una institución.

c) organizada como sistema y flexible: para adaptarse a la distinta naturaleza de los proyectos.

d) por último debe ser transparente: por la necesidad de que sus usuarios puedan "diferenciar claramente el subsidio de los compromisos crediticios".

 **b) Metodología del Banco Comunal**

Esta metodología fue propuesta en la década de los 80 en los Estados Unidos por John y Margarita Hatch, con la intención de crear un instrumento para realizar actividades generadoras de ingreso, promover el ahorro y facilitar el apoyo mutuoentre grupos de 30 a 50 personas. Esta propuesta generó la Fundación para la Asistencia Comunitaria Internacional (FINCA).

Las principales características consideradas en FINCA y en otros Bancos Comunales son:

1. La formalización de un grupo entre 20 a 40 personas a través de una asamblea, donde todos participan democráticamente y eligen un comité el cual será el que realizará funciones administrativas. Este banco funcionará como intermediario para otorgar los créditos a la población objeto. La captación de recursos del banco comunal puede ser por aporte inicial de los miembros (por ejemplo: 20%), en calidad de ahorro recibiendo así un pequeño beneficio. Pero también el origen de los recursos puede ser por la transferencia en calidad de fondo por parte de un grupo de empresas privadas o por un ente gubernamental como estrategia de política social.
2. Los beneficiarios pueden optar a créditos sucesivos, con la posibilidad de que los montos sean mayores, siempre que cancelen en el tiempo previsto o mejor aun antes del vencimiento de su deuda. En general los bancos comunales tienen entre sus programas promover el ahorro, se exige un porcentaje mínimo del monto otorgado. Entre los miembros del Banco se da una distribución parcial de las utilidades. Uno de los inconvenientes que carece de representación legal.

Una vez adquirida una visión general, como caso de estudio podemos mencionar dos instituciones que realizan microcréditos, que por su importancia y éxito han sido estudiadas por varios años. Existen en Internet numerosos artículos y escritos que les proporcionará mayor información. Pueden consultar numerosos recursos en <http://www.cgap.org/p/site/c/home/>.

El Grameen Bank, es una iniciativa que surge en la década de los 70 por un catedrático de la Universidad de Chittagong llamado Muhammad Yunus, cuando decide investigar que era lo que estaba sucediendo fuera de la Universidad por el incremento de la mortalidad en la ciudad.

En este sentido, Yunus encontró que los pobres (hombres y mujeres, pero sobre todo estas últimas) tenían vedado el acceso a la banca formal por no disponer de garantías reales, en sus investigación realizadas con sus estudiantes encontró que para lograr que 42 familias sobrevivieran se necesita solo 27 dólares americanos, llego a la conclusión de que proporcionando pequeños préstamos a las familias carentes de recursos equivalente a algunas decenas de dólares sería posible que esas familias sobrevivieran, y con su propio esfuerzo reembolsarían la cantidad recibida. Esto lo impulso a que en 1983 formara el Graneen Bank con el apoyo del Banco Nacional de Bangladesh y apoyo gubernamental. Recientemente, Yunus ha tenido un intercambio de opiniones no muy afable con el Gobierno de Bangladesh. La resolución de este conflicto será clave en el futuro de las microfinanzas.

Grameen Bank es de carácter privado, con participación minoritaria del gobierno y tiene el objetivo de ofrecer pequeños empréstitos a familias rurales que poseían menos de 0.20 hectáreas de tierras cultivadas.

El programa del Banco, desde sus inicios concede créditos a hombres y mujeres pobres, la estrategia entre otras muchas es la siguiente:

1. Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta Familiar y eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.
2. Por otra parte trata de generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada y contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.

Un segundo ejemplo es Banco Sol es un banco comercial privado que inicia sus operaciones en 1992 con el propósito de ofrecer exclusivamente micro-créditos, sujeto a las regulaciones de cualquier otro banco comercial en Bolivia. Sus accionistas son organizaciones no gubernamentales sin fines de lucro nacionales e internacionales (representan el 75%de las acciones) y empresarios bolivianos (representan el 25%). Entre los accionistas internacionales, están: Acción Internacional, la Fundación Calmealow, la Fundación Rockefeller y Corporación Inter.-Americana de Inversiones. Y como accionista nacional, el presidente de la República de Bolivia.

Este Banco utiliza la metodología de Grupos Solidarios es decir tecnología de crédito grupal pero también utiliza tecnología de crédito individual. El mercado meta del banco son las personas de bajos recursos sin embargo no son los más pobres porque el banco beneficia aquellas personas que tienen al menos un negocio pequeño en funcionamiento.

Este es un banco que ha crecido de manera significativa, la cartera de clientes para 1999 era la más alta de todos los bancos que aplican esta metodología en Latinoamérica. La noción de sustentabilidad ha sido centro de atención e importancia para la gerencia del banco, se considera que los clientes futuros importan tanto como los presentes.

El mayor porcentaje de clientes son mujeres, esto explica que el sector de mayor participación en cuanto a negocios sea el comercio. Este sector de la economía es el más potenciado por varias razones.

Los vencimientos de los créditos son en general de corto plazo y la rápida rotación de los préstamos para vigilar el comportamiento de pago de los prestatarios y mantener una liquidez mínima, conlleva a que los clientes estén limitados a incursionar otro sector de la economía donde el retorno de la inversión sea en un tiempo mayor.

Esta institución es ejemplo de un crecimiento planificado y gerenciado con estrategias de alcance, se consideraron las ventajas de economías de escala y de alcance, expresada por la madurez de sus relaciones con la cartera de clientes, se formalizaron las operaciones para disminuir los costos promedios operativos hasta el nivel de no depender de fondos subsidiados logrando e consecuencia un incremento sostenido durante los 8 años de operaciones.

**5. Desafíos de la Cumbres y Datos en América Latina**

Comencemos con un relato que aparece al comienzo del Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2011:

 “Para Rita, el microcrédito ha sido parte de un proceso de liberación. Criando a cinco hijos en la zona rural de Ghana, ella inicialmente no podía tomar un préstamo porque su comunidad la consideraba demasiado pobre. La temporada de seis meses para el cultivo de sus mangos no se acoplaba con los ciclos de pago de los proveedores locales de microfinanzas. Ella y sus hijos con frecuencia batallaban durante la “temporada de hambre”, los meses antes de la cosecha de mangos cuando ella no tenía suficiente dinero para comprar comida o medicina para sus hijos enfermos. Después, ella se unió a un grupo de Crédito con Educación organizado por Freedom from Hunger. Ella recibió tanto un préstamo de US$80 como educación sobre cómo diversificar su cultivo de tal forma que ella tuviera ingresos todo el año. Con un ingreso estable y un grupo que la apoyaba, Rita pudo ahorrar dinero. “La cosa más importante para mi fue empezar a ahorrar”, dice Rita. “Yo nunca antes había ahorrado. Ahora tengo ahorros para utilizar cuando es tiempo de cuotas escolares y otras necesidades, incluyendo más comida. Mi familia está mejor ahora. Comemos mejor”. Rita también valora la motivación y la educación que recibe de las otras mujeres en su grupo. “Yo vivo en nuestra granja en las afueras. El programa me ha permitido reunirme con mujeres y compartir ideas, aprender unas de otras, tomar riesgos e imaginar un futuro mejor, especialmente para mis hijas. Después de mi familia, mi grupo es lo más importante para mí. Espero con gusto las reuniones semanales”.

Después de recibir crédito y educación, unirse a un grupo de apoyo y tener un lugar donde ahorrar, Rita ha empezado a atreverse a soñar un futuro mejor para ella y sus hijos. “Quiero ahorrar más para así poder usar mi propio dinero para la granja en lugar de tomar préstamos”, dice Rita. “Y quiero conocer gente que gana más dinero para poder aprender de ellos”.

En el lanzamiento de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito en 2006 en Halifax, Canadá, se fijaron dos metas:

1. Trabajar para llevar el crédito para auto-empleo y otros servicios financieros y empresariales a 175 millones de las familias más pobres del mundo, especialmente las mujeres de esas familias, para fines del 2015
2. Trabajar para asegurar que los ingresos de 100 millones de las familias más pobres asciendan a más de US$1,25 diarios, ajustados a la Paridad del Poder Adquisitivo (PPA), entre 1990 y 2015.

En la Cumbre del Microcrédito de Valladolid, el Informe Anual de 2010 menciona que en cuanto a la primera meta, a 31 de diciembre de 2009, se había cumplido sobradamente y era motivo de satisfacción saber que muchas personas se habían incorporado al circuito del microcrédito: 3.589 instituciones de microcrédito reportaron haber servido a 190.135.080 clientes, 128.220.051 de los cuales se encontraban entre los más pobres cuando obtuvieron su primer préstamo. De estos clientes más pobres, 81,7 por ciento, o 104.694.115, son mujeres. En 2010, hubo 723 instituciones microfinancieras (IMFs) que presentaron sus Planes de Acción Institucional.

En conjunto, estas 723 instituciones representan el 94,6 por ciento de los clientes más pobres reportados; es decir que el 94,6 por ciento de los datos reportados son actuales, teniendo sólo un año de antigüedad cuando se publica este informe. Asumiendo familias de cinco personas, los 128,2 millones de clientes más pobres servidos para fines de 2009 afectaron a unos 641,1 millones de miembros de familia

Por situar estas cifras en un contexto regional, en América Latina, las personas que son potenciales clientes de las microfinanzas (por no estar bancarizadas) asciende a 360 millones de personas, lo que representa el 70% de la población de la región, pero sólo el 28% del poder adquisitivo total, una menor proporción que en otras zonas como Asia.

Cifras desde el 31 de diciembre de 2009

|  |  |
| --- | --- |
| Número de IMF que reportaron datos (31/12/97 al 31/12/09): | 3.589 |
| Número de IMF que reportaron datos en 2010 (datos del 31/12/09): | 723 |
| Porcentaje de clientes más pobres representadas por las IMF que reportaron datos en 2010:  | 94,6% |
| Número total de clientes (del 31/12/09): | 190.135.080 |
| Número total de mujeres (del 31/12/09): | 140.117.727 |
| Número total de clientes más pobres (del 31/12/09): | 128.220.051 |
| Número total de mujeres más pobres (del 31/12/09): | 104.694.115 |

Fuente: Informe del estado de la Campaña anual del Microcrédito. L. Reed (2011)

De acuerdo al Informe del Microcréditode 2011, entre las instituciones que reportaron datos en 2010, la Campaña pudo verificar los datos de 327 instituciones que representan unos 120 millones de familias más pobres; esto significa que el 93% del total de familias más pobres se verifica.

Los préstamos otorgados a 128,2 millones de clientes más pobres afectan a un total de 641,1 millones de personas, incluyendo tanto a clientes como a los miembros de sus familias. Las 641,1 millones de personas afectadas es un número muy importante y supera la población de la UE y USA conjuntamente.

En cuanto a la meta 2 la situación es muy diferente. Cuando se estableció esta meta en 2006, se sabía que la medición iba a ser muy difícil porque en el núcleo de este punto se encuentra la transformación: una mujer pasando de la subsistencia a la confianza de poder sostenerse a sí misma y construir una vida mejor para su familia. Una mujer empoderada ya no es susceptible a choques externos porque la clienta y su familia ya pertenecen a una red social real, no virtual, y tiene conexiones humanas que le brindan apoyo y comparten las cargas en tiempos difíciles. Todo esto es muy importante pero sin duda será mucho más complejo comprobar el cumplimiento de esta meta aunque los datos del Informe sobre las Cumbres de Microcrédito en Bangladesh que analiza la superación del umbral de US$1,257 al día por los clientes de las IMFs muestra que durante los pasados 19 años (1990 a 2008), en cifras netas, aproximadamente dos millones de hogares en Bangladesh, que incluyen a casi 10 millones de miembros de familia, han superado este umbral.

Es mucho lo que se ha avanzado en el sector microfinanciero. El peligro de la crisis de crecimiento es evidente y es la cuestión principal sobre la que reflexiona el Informe de la Cumbre del Microcrédito al que aludimos. A medida que las IMFs llegan a más personas y contribuyen a su inclusión financiera son mayores los desafíos que enfrentan en lo que se refiere a la sostenibilidad de su negocio y lo más importante a la cada vez más difícil armonía entre las demandas de los inversores y los fines de desarrollo social con los que las IMFs están comprometidas.

Los datos que proporciona la Campaña de la Cumbre del Microcredito en el Informe de la Cumbre del Microcrédito de 2011 son alentadores e invitan al optimismo de que la industria será capaz de seguir creciendo y no perder su orientación y razón de ser. La tabla 7 del Informe muestra que en todas las regiones, el número de mujeres clientes de las IMFs se incrementó de 2007 a 2009 (con la excepción de Estados Unidos y Europa Occidental)

Como señala el Informe de la Cumbre, las IMFs deben volver a centrarse en el cliente, especialmente las mujeres. Escuchar sus aspiraciones y deseos y ser capaces de sintonizar cuáles son sus necesidades financieras. No es tarde para volver a la senda del desarrollo social de las comunidades locales. Para medir si las IMFs están contribuyendo al logro de este objetivo, las IMFs responsables utilizan sencillos indicadores tales como la participación de mujeres en el número total de clientes, o los montos otorgados a mujeres como porcentaje de los montos totales desembolsados. Estos indicadores cuentan con la ventaja de ser de fácil y rápida estimación.

Sin embargo, presentan un inconveniente importante: el hecho de que una mujer sea la titular del microcrédito (input) no garantiza que efectivamente esté disfrutando los beneficios sociales y económicos (output) como resultado del acceso al crédito. Por ello, las IMFs deberían hacer un esfuerzo por medir el impacto de los recursos destinados para financiar a mujeres de la base de la pirámide, en el mejoramiento de su calidad de vida. Por ejemplo, podría medirse en cuánto aumenta el consumo del hogar en alimentos (output) por cada dólar (o unidad de moneda local) prestado a mujeres (input). Pese a que el levantamiento de este tipo de indicadores requiere un trabajo más complejo (encuestas de hogares, utilización de grupos de control para efectos comparativos, etc.), ofrecen una mejor aproximación para determinar qué tan eficientemente se están utilizando los recursos financieros para contribuir al logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio y en general, para cumplir con la finalidad social de las IMFs.

**División por regiones de los datos microfinancieros**

****

Por último en este apartado me gustaría comentar una experiencia de elaboración de un ranking (<http://knowledge.fomin.org>) sobre microcréditos en América Latina. Lo más relevante e independiente de los resultados es analizar los criterios bajo los cuales se han elaborado determinados ranking en la región.

Este es un ranking eminentemente cuantitativo (todas las variables son cuantificables y portanto explicables), simple (fácil de reproducir) y está orientado a resultados (los valores de éxito deben operar como incentivos para avanzar en las metas aceptadas en microfinanzas).

El ranking está basado en tres pilares: *alcance*, *eficiencia* y *transparencia*. Posteriormente, los promedios de cada pilar se promedian una vez más para obtener valores únicos por IMF. Estos últimos valores se ordenan para extraer los resultados finales.

***Los pilares y sus indicadores***

**1. *Alcance:*** Mide el éxito obtenido en la expansión de servicios financieros mediante las siguientes variables: Préstamos dirigidos a la microempresa; crecimiento en préstamos a la microempresa; penetración de mercado;movilización de depósitos; depósitos/cartera de créditos; cuentas de depósito/préstamos.

**2. *Eficiencia:*** Este pilar mide el grado en que las IMF reducen costos a sus clientes. Considera las siguientes variables: Costo por prestatario/INB per cápita; utilidad/cartera de crédito; calidad de cartera; cartera en riesgo mayor a 30 días; castigos de cartera

**3. *Transparencia:*** Este pilar mide la difusión pública de los resultados de desempeño de una forma estándar y comparable, como se aprecian en las siguientes variables: informes anuales para el MIX Market; auditorías para el MIX Market.

A continuación se presentan los 10 primeros del ranking diferenciando su posición en 2009 y 2010 en términos generales como en cada uno de los pilares fundamentales:

**Las 100 mejores de América Latina y el Caribe en 2010: índice compuesto**

****

Fuente: Microfinance Information Exchange (MIX)

**6. Comentarios Finales**

Es evidente que el desarrollo del sector microfinanciero en América Latina y el crecimiento comercial de las instituciones microfinancieras (IMFs) conlleva tendencias que con el paso del tiempo irán repercutiendo en el futuro desarrollo e importancia de los fondos de inversión de microfinanzas tanto a corto, como mediano y largo plazo.

Me interesa destacar que este desarrollo del sector es impulsado tanto desde su demanda, entendida como la búsqueda o solicitud de servicios microfinancieros por parte de las poblaciones más pobres o los micro-emprendedores que son canalizados por las IMFs, como desde su oferta por el lado de los fondos de inversión especializados en microfinanzas.

Por el lado de la oferta, la tendencia ha sido marcada por la entrada en juego de entidades de tipo comercial, como instituciones financieras e inversores institucionales. Dentro de este tipo de entidades pertenecientes al sector financiero tradicional se encuentran no sólo bancos comerciales, sino también fondos de pensiones y fondos de inversión tradicionales que están apostando por comprar participaciones en las IMFs.

La participación de grandes bancos a nivel internacional como el Citi, Deutsche Bank, ABN AMRO, Dexia, y BBVA entre otros, operando como entidades comerciales y constituyendo fondos de microfinanzas, motivan a los inversores y les dan seguridad al mismo tiempo que sirven de intermediarios para captar un mayor volumen de recursos para las IMFs.

Sin embargo, existen obstáculos importantes que dificultan que el sector micro financiero tenga acceso a los mercados financieros internacionales. El más relevante es el riesgo de tipo de cambio. Mientras la financiación a la que tienen acceso las IMFs sea de tipo internacional, éstas siempre estarán contando con este riesgo y seguirá constituyendo para ellas una posible barrera de acceso al mercado internacional. Para incentivar la demanda es necesario promover la financiación en moneda local por medio de los bancos comerciales, crear mecanismos que minimicen sus riesgos y esto podría viabilizarse a través de los mismos bancos comerciales que tienen presencia en diferentes países.

Otro aspecto importante, es la financiación de las IMFs a largo plazo. Las IMFs, como cualquier institución, deben tener un mínimo monto de capital accionario, sirviéndoles para la consecución de más capital a través de los depósitos de sus clientes. Además, de acuerdo a los requerimientos mínimos de capital instaurado por autoridades competentes, donde a nivel internacional rige el acuerdo de Basilea, el cual es un marco regulatorio de políticas prudenciales desarrolladas por el Banco Internacional de Pagos (BIS), hace que el tema de la inversión en acciones de IMFs se torne relevante.

Por otra parte, una de las tendencias que deben seguir las IMFs es adecuar efectivamente sus servicios a todas las necesidades crediticias de sus clientes. Por ejemplo, si tenemos en cuenta que el servicio base de una IMF es proporcionar un producto microfinanciero a una persona de muy bajos recursos y muy baja actividad económica; esta persona solo puede tener acceso a financiaciones muy pequeñas que resultan provocando altos costes de transacción a la IMF. La idea de este ejercicio es que aquella persona incremente su actividad económica y salga de la pobreza. En la medida que esta persona tiene una mayor actividad económica irá teniendo otras necesidades crediticias, tal vez, de un mayor importe, y llegará el momento en que la IMF le restrinja el crédito.

Para que esto no ocurra, la IMF debe idear los mecanismos necesarios para poder continuar con este cliente que ahora le demandará mayores importes pero que por tanto le acarreará menores costes proveyéndole de depósitos que podrá usar en otros clientes. En este sentido, el sector micro financiero está innovando en productos que son réplicas de la banca comercial. Las dudas y peligros de que estas innovaciones desvíen al sector de sus fines originales de inclusión financiera y desarrollo social son evidentes.

El principal desafío del sector micro financiero en América Latina ante la crisis de crecimiento que hemos mencionado es el de la transformación en entidades que capten depósitos. En definitiva, en asumir su transformación en entidades bancarias. El ahorro ya no es sólo una opción, es una necesidad para las IMFs. Sus clientes demandan cada vez acceder a mayor gama de servicios y uno de ellos es el ahorro.

Para las IMFs de América Latina, el ahorro será beneficioso para el cliente que lo bancariza definitivamente. En el futuro operará como herramienta de inclusión al ahorro formal de amplios sectores de la población actualmente excluidos especialmente en áreas rurales; y, también servirá como fuente de financiamiento a menor costo para respaldar el crecimiento de la cartera de la IMF que será menos dependiente de la financiación de los mercados.

La contradicción aparente que debe resolver la industria microfinanciera en este caso es que estas captaciones deben provenir de un segmento diferente de clientes para dar cumplimiento a la definición de intermediación financiera que es “captar recursos de sectores con excedentes para su colocación en sectores con necesidades de financiamiento”. Este cambio de orientación en el segmento de captaciones implica la necesidad de que la IMF se muestre hacia el mercado con una imagen más fortalecida y quizás menos comprometida socialmente. Lamentablemente si las IMFs quieren consolidar su crecimiento deben asumir que es muy complejo operar como una institución que en créditos esté dirigida a un segmento; y, por otro lado, en el negocio de ahorros servir a otro tipo de cliente completamente diferente, que son los sectores de clase media, media alta y empresas. La solución que aporten las IMFs a este desafío en los próximos años nos dará la clave a la consolidación de las microfinanzas como modelo de negocio rentable e inclusivo a la par que compatible con el desarrollo social.

Por último agradecer a los organizadores de este evento por invitarme a dar la charla inicial sobre un tema como el de microfinanzas y microcrédito que entiendo forma parte ineludible de una verdadera agenda para el desarrollo.

Muchas Grcaias

**7. Referencias.**

Ahluwalia, M.S.(1974): “Income Inequality: some dimensions of the problem”, en H.

Anderson, W. (1964): “Trickling Down: The Relationship Between Economic Growth and the Extent of Poverty Among American Families”, *Quarterly Journal of Economics*, 78: 511-524.

Atkinson, A. B. (1970): “On the Measurement of inequality”, *Journal of Economic Theory*, 2: 244-263.

Chenery et. al. (1974), Redistribution with Growth. Oxford: Oxford University Press.

Kakwani, N. (2000): “On Measuring Growth and Inequality Components of Poverty with Application to Thailand”, *Journal of Quantitative Economics*, 16(1): 67-80.

Kakwani, N. y Son, H. (2008): “Poverty Equivalent Growth Rate”, *Review of Income and Wealth*, 54, 4: 643-655.

Ravallion, M. y Chen, S. (2003): “Measuring Pro-Poor Growth”, *Economic Letters*, 78: 93-99.

Reed, L (2011) Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito. Banco Mundial (Comprobar bien no estoy seguro si es Banco Mundial)

Sen, A.K. (1973): On Economic Inequality, Oxford University Press.

Yunus, M (2000). "Hacia un mundo sin pobreza". Editorial Andres Bello. Nº 254.

Publicado en 2011 por la Campaña de la Cumbre de Microcrédito (MCS)750 First Street, NE, Suite 1040. Washington, DC, 2000