



Revista de
Responsabilidad
Social de la Empresa



2014 Cuatrimestre I N° 16



2014 N° 16

La *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* ha sido incluida en el catálogo del sistema de información LATINDEX, en el ISOC del CSIC y en DICE (Difusión y Calidad Editorial de las Revistas Españolas de Humanidades, ciencias Sociales y Jurídicas, CSIC-ANECA).

La *Revista de Responsabilidad Social de la Empresa* no se hace responsable de las opiniones vertidas por los autores de los artículos. Asimismo, los autores serán responsables legales de su contenido.

Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación de esta obra solo puede ser realizada con la autorización de sus titulares, salvo excepción prevista por la ley. La Editorial, a los efectos previstos en el art. 32.1 párrafo 2 del vigente TRLPI, se opone expresamente a que cualquier fragmento de esta obra sea utilizado para la realización de resúmenes de prensa. La suscripción a esta publicación tampoco ampara la realización de estos resúmenes. Dicha actividad requiere una licencia específica. Diríjase a CEDRO (Centro Español de Derechos Reprográficos) si necesita fotocopiar o escanear algún fragmento de esta obra, o si quiere utilizarla para elaborar resúmenes de prensa (www.conlicencia.com).



Esta revista ha sido impresa siguiendo las normativas:
UNE — EN — ISO — 14001 de gestión ambiental
UNE — EN — ISO — 9001 de gestión de calidad

Impreso en España - Printed in Spain
Dirección de Producción: Editorial Sepha
Imprime: Estugraf
ISSN: 1888-9638
Depósito Legal: M-28036-2013

Fundación Acción contra el Hambre
Duque de Sevilla, 3
28002 Madrid
Tel. 911 840 834
revistarse@accioncontraelhambre.org

PRECIO DE VENTA

Suscripción anual: 30 euros
Números sueltos: 12 euros

LUIS VIVES
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
ACCION CONTRA EL HAMBRE





CONSEJO EDITORIAL

Director

Juan José Durán Herrera, Catedrático en la **Universidad Autónoma de Madrid**.

Secretaría de Redacción

Nuria Bajo Davó, Profesora de Finanzas de la **Universidad Autónoma de Madrid**.

Secretaría Técnica

Marisol Benavente, **Fundación Acción contra el Hambre**.

Miembros del Consejo Científico

Óscar Alzaga Villaamil, Catedrático de Derecho Constitucional y Académico de la **Real Academia de Ciencias Morales y Políticas**.

Juan Alberto Aragón Correa, Catedrático de Organización de Empresas de la **Universidad de Granada**.

Fernando Becker Zuazua, Catedrático de Economía Aplicada. **Universidad Rey Juan Carlos**

Marta De la Cuesta González, Profesora titular de Economía Aplicada de la **UNED** y miembro del Consejo **Estatad de RSE**.

Isabel De la Torre, Catedrática de Sociología de la **Universidad Autónoma de Madrid (UAM)**.

Ana Isabel Fernández Álvarez, Catedrática de Economía Financiera y Contabilidad de la **Universidad de Oviedo** y Consejera de la **Comisión Nacional del Mercado de Valores (CNMV)**.

Miguel Ángel Galindo Martín, Catedrático de Economía Aplicada de la **Universidad de Castilla La Mancha**.

Domingo García-Maza, Catedrático de Ética de la Empresa. **Universidad Jaime I**.

Joaquín Garralda Ruiz de Velasco, Profesor y Vicedecano de Ordenación Académica. **Instituto de Empresa (IE) de Madrid**.

Fernando Gómez-Bezares Pascual, Catedrático de Finanzas. **Universidad de Deusto**

Juan Emilio Iranzo Martín, Catedrático de Economía de la **UNED** y Decano-Presidente del **Colegio de Economistas de Madrid**.





Sarianna M. Lundan, Professor of International Management and Governance.
University of Bremen.

José Mariano Moneva Abadía, Catedrático de Contabilidad y Finanzas de la **Universidad de Zaragoza.**

Luis Montaña Hirose. Profesor de Sociología de las Organizaciones. **Universidad Autónoma Metropolitana de México.**

Fernando Navarro. Profesor de RSC en el Insituto Universitario Ortega y Gasset.

José Emilio Navas López. Catedrático de Organización de Empresas. **Universidad Complutense.**

Mariano Nieto Antolín. Catedrático de Organización de Empresas. **Universidad de León.**

Lars Oxelheim. Professor . Lund Institute of Economic Research. **Lund University.** The Research Institute of Industrial Economics. Estocolmo.

Vicente Salas Fumás, Catedrático de Organización de Empresas de la Universidad de Zaragoza y Consejero del **Banco de España.**

Francesca Sanna Randaccio. Professor of Economics, Faculty of Engineering, **University of Rome.**

Vitor C. Simoes. Professor ISGE-Insituto Superior de Economia e Gestao. **Universidade Técnica de Lisboa.**

Laura J. Spence, Professor of Business Ethics. School of Management ·Director Centre for Research into Sustainability. **University of London.**

Justo Villafañe Gallego, Catedrático de Comunicación Audiovisual y Publicidad.
Universidad Complutense.





Miembros del Comité Asesor

Valentín Alfaya, Director de Calidad, Prevención y Medio Ambiente de **Ferrovial**.

María Rosa Alberdi Gamazo. Directora de Responsabilidad Social Corporativa. **Grupo OHL**

Gonzalo Baretino Coloma, Director de Cumplimiento normativo, RSC y Gobierno Corporativo del **Banco Sabadell**.

Joaquín de Ena Squella, Director de RSC del **Banco Santander**.

Antonio Fuertes Zurita. Director de Responsabilidad Social Corporativa. **Gas Natural-Fenosa**.

Juan Pedro Galiano, Jefe del Departamento de Responsabilidad Social y Reputación. **ADIF**.

Germán Granda. Director General. **Forética**

Silvia Gutiérrez, Directora de la **Fundación Wellington**.

Olivier Longué, Director General de la **Fundación Acción contra el Hambre**.

Alejandro Martínez, Director de **Fundación Eroski**.

Antonio Mayor, Director de Comunicación de **ONCE**.

Antonio Núñez Tovar, Director General de Recursos y Medios de **Mapfre**.

Sara Pons, Directora de Responsabilidad Social de **MRW**.

Alicia Real Pérez, Profesora Titular de Derecho Civil, **Universidad Complutense de Madrid**.

Ester Uriol, Comunicación y Relaciones Externas de **El Corte Inglés**.



ÍNDICE

Editorial 11-12

Artículos

Plataforma de **crowdsourcing** con un modelo conceptual semántico para la optimización en el proceso de asignación de recursos microfinancieros

Iker Etxebarria, Alicia García, Jorge García del Arco y Alex Rayón 13-49

Factores determinantes en el desvío de la misión en las microfinanzas

Marta de la Cuesta González y José Ángel Velásquez González 51-71

Las microfinanzas y su evaluación social: fuente de aprendizaje para la RSE

Jorge Berezo Díez y Jorge Gutiérrez-Goiria 73-101

¿Deben utilizar las instituciones microfinancieras un **credit scoring**? Análisis del caso español

Antonio Blanco, Ana Irimia-Diéguez y María Dolores Oliver-Alfonso . 103-131

Los riesgos del microahorro

José Boza Chirino e Ignacio Zabaleta Kaehler 133-150

El microcrédito en la lucha contra la exclusión social en España

M. Carmen Pérez y Armando Muriel 151-167

La Asociación Española de Microfinanzas en el desarrollo institucional y regulatorio de las finanzas sociales

Javier Ibáñez Jiménez 169-190



Reseñas

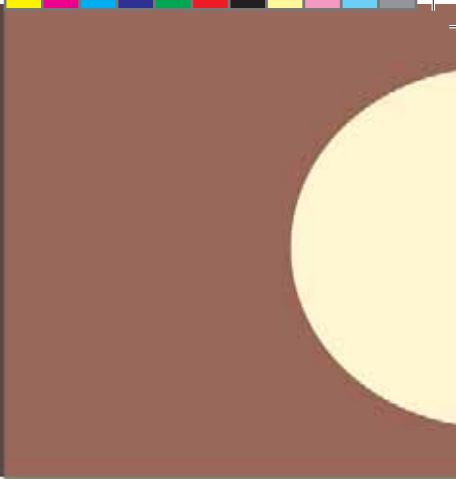
Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz
Diana Elizabeth Schvarztein 193-194

Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro
Javier Ibáñez Jiménez 195-196

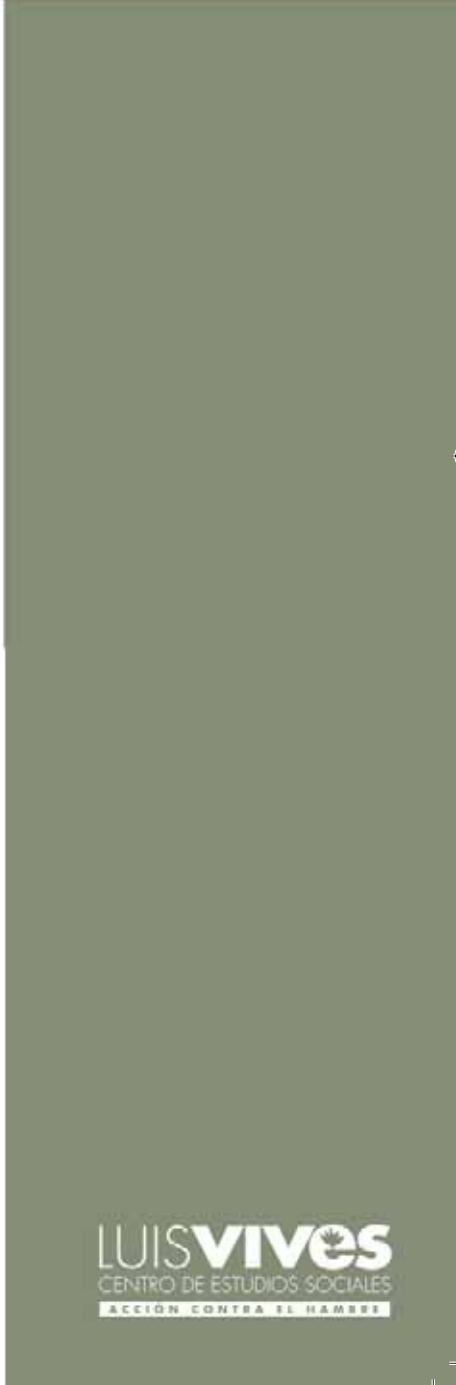
Evaluadores 199-202

Normas de publicación 204-209





E ditorial



LUISVIVES
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE





Los microcréditos, o, en un sentido más amplio, las microfinanzas, han sido concebidos, en su origen, como un “negocio social”: al resolver problemas sociales, se genera valor. El valor se crea directamente para alcanzar objetivos sociales y el excedente económico generado se reinvertirá para este fin. Esta acepción de “negocio social” está dando lugar a nuevos proyectos y a novedosas líneas de investigación. De forma monográfica este número de la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** se dedica a las microfinanzas.

La publicación comienza con el trabajo de Iker Etxebareria, Alicia García, Jorge García del Arco (los tres miembros de la plataforma *Flipover*) y Alex Rayón (Universidad de Deusto), que presenta un modelo para la optimización en el proceso de asignación de recursos microfinancieros. Como indican los autores, el modelo conceptual propuesto pretende contribuir a mejorar la búsqueda de soluciones a los retos que la humanidad se enfrenta en el corto plazo. El objetivo de su modelo es la reducción de las ineficiencias y asimetrías en el proceso de emparejamiento de recursos y necesidades.

Con el título *Factores determinantes en el desvío de la misión en las microfinanzas*, los profesores Marta de la Cuesta González (UNED) y José Ángel Velásquez González (Universidad Metropolitana, Caracas) realizan una revisión teórica y empírica del tema, observando no solo una cierta divergencia en las conclusiones sino, a veces, cierta contradicción de las mismas. Varios de los trabajos reseñados en este artículo evalúan el desvío de la misión en las instituciones microfinancieras, a través de los cambios en los tamaños de los microcréditos. Sin embargo, aunque el tamaño promedio del préstamo es un dato disponible, no necesariamente refleja el nivel de pobreza de los prestatarios, por lo que sería conveniente utilizar otras medidas más precisas.

El artículo elaborado por Jorge Berezo Díez (Diputación Foral de Bizkaia) y Jorge Gutiérrez-Goiria (Universidad del País Vasco) se centra en la evaluación social de las microfinanzas como fuente de aprendizaje para la RSE. La extrapolación de los resultados de éste análisis a las empresas convencionales pone de manifiesto algunas carencias existentes en la forma más extendida de interpretar la responsabilidad social de la empresa.

La conveniencia de evaluar la solvencia de los solicitantes de microcréditos a través del denominado *credit-scoring* es estudiada por los profesores de la Universidad de Sevilla: Antonio Blanco, Ana Irimia-Diéguez y María Dolores Oli-

ver-Alfonso. Proponen una metodología basada en las orientaciones estratégicas de las instituciones de microcréditos. Para su estudio referido a la situación española, se ha realizado el análisis de tres casos a través de un cuestionario, recabando datos cuantitativos y cualitativos.

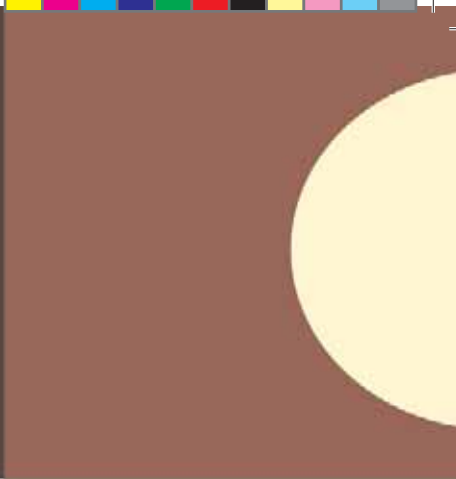
El trabajo de los profesores Boza Chirino y Zabaleta, ambos de la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria, analiza un concepto relevante en las microfinanzas: la captación de ahorro de personas "sin banco". En varios países menos desarrollados, las instituciones de microfinanzas ofrecen servicios de depósitos a las personas pobres. En la captación de microahorro se produce un cierto desconocimiento de los riesgos asociados a su ahorro. Tras el análisis empírico de este artículo se propone la creación de un fondo de garantía controlado por organismos públicos.

Carmen Pérez (Fundación Nantik Lum) y Armando Muriel (Nodus Consultores) analizan el microcrédito en la lucha contra la exclusión social en España a través de la experiencia y el aporte de la Fundación Caja Sol y la Fundación ICO. Esta experiencia sirve para generar una metodología para "atacar la lacra de la exclusión social, lacra que cada vez afecta a más personas...". En el trabajo se analizan el riesgo y el umbral de pobreza como factores de exclusión social y financiera.

El profesor Javier Ibáñez Jiménez (ICADE) analiza la conveniencia de un desarrollo institucional sólido y riguroso que permita el desarrollo sostenible de las finanzas sociales en España. En ese sentido sitúa a la Asociación Española de Microfinanzas, cuyo objetivo primario es la defensa y protección de los participantes en el negocio de las microfinanzas.

Por último, se incluyen las reseñas de los siguientes libros:

- i) *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz de Maricruz Lacalle Calderón.*
- ii) *Microfinanzas en España: Impacto y recomendaciones a futuro. Foro de Microfinanzas/Fundación Nantik Lum.*



Artículos



LUISVIVES
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE





Plataforma de *crowdsourcing* con un modelo conceptual semántico para la optimización en el proceso de asignación de recursos microfinancieros

Iker Etxebarria
iker@flipover.org

Alicia García
alicia@flipover.org

Jorge García del Arco
jorge@flipover.org

Alicia García Jiménez, Licenciada en Filosofía, Lógica con Cursos de doctorado en Inteligencia Artificial en el Departamento de Lógica y Filosofía de la Ciencia (UCM). Experiencia profesional de más de veinte años en gestión de contenidos online, diseño interacción y gestión de equipos de trabajo para el desarrollo de aplicaciones web en los sectores financiero, telecomunicaciones y educativo.

Jorge García del Arco, *Executive* MBA por el Instituto de Empresa con 19 años de experiencia directiva en el sector Telecomunicaciones (Ericsson, IBV Corp, Euskaltel) y servicios (Xupera). Co-fundador y CEO de Improve Change S.L, enfocada al desarrollo de herramientas para que los emprendedores sociales puedan generar proyectos de alto impacto social positivo. Su primera propuesta ha sido la creación de la plataforma de *Crowdsourcing* social: FlipOver.org.





Alex Rayón Jerez, doctor en Informática y telecomunicaciones por la Universidad de Deusto y Premio Mejor Proyecto Fin de Carrera concedido por PWC. Profesor de la Facultad de Ingeniería e investigador *DeustoTech-Learning*. Su intensa actividad educativa e investigadora se complementa con la de socio-fundador de *Tenzing*, empresa dedicada al desarrollo de soluciones tecnológicas.

RESUMEN

El diseño y desarrollo de la plataforma *Flipover* se enmarca en el objetivo de ser un servicio de *crowdsourcing* que ofrezca los instrumentos fundamentales para la mejora en la eficiencia de los procesos de asignación de recursos a los problemas sociales que se planteen. La plataforma se asienta tecnológicamente sobre un modelo conceptual semántico, mejorando así el proceso de emparejamiento de recursos y los retos que tengan necesidad de capitalizar el aprovechamiento de los mismos. Las investigaciones más recientes han puesto su foco de interés en la eficiencia del proceso de ayuda humanitaria —actualmente no se evalúa—, y los métodos de evaluación de la ayuda —son poco rigurosos—. Además, nadie ha contemplado aún medir el impacto, es decir, responder a cómo ha cambiado la vida de los beneficiarios de dichos recursos. El seguimiento del impacto de los proyectos es muy caro y requiere plazos muy largos de trabajo (para dejar que la ayuda surta sus efectos). Se busca satisfacer todas estas necesidades latentes actuales.

PALABRAS CLAVE

Crowdfunding, Crowdsourcing, Strategic Fundraising, Semantic Model, Entrepreneurship.

ABSTRACT

The design and development of the platform *Flipover* has the goal in mind of being a crowdsourcing platform that provides the essential tools for improving the efficiency of the resource allocation processes attending social problems that are arising all over the world. The platform is technologically based on a semantic conceptual model, thus improving the matching process of resources and challenges that need to capitalize the use of them. Recent research has been oriented to the efficiency of the human aid relief -now not evaluated-, and the evaluation methods —are not so strict—. Besides, no one has even proposed how to measure the impact, this is, to respond how has changed





the lives of the beneficiaries of these resources. Monitoring the impact of the projects is very expensive and requires long lead times of work (to let aid took effect). It seeks to satisfy all these current latent needs.

KEYWORDS

Crowdfunding, Crowdsourcing, Strategic Fundraising, Semantic Model, Entrepreneurship.

CÓDIGO JEL/ CÓDIGO JEL

A13, A14, C53, C91, G32, I31, I32, I38



1. INTRODUCCIÓN

Los desequilibrios económicos en un mundo globalizado y en constante cambio como el actual dan lugar progresivamente a desequilibrios sociales que originan situaciones de exclusión y pobreza. Estos problemas son cada vez más complejos, necesitando soluciones innovadoras y ciertamente complejas. En la actualidad, en la gestación del proyecto social que busque las soluciones a estos problemas, y en su posterior gestión, intervienen agentes de diferente naturaleza con sus correspondientes interacciones e influencias sobre su entorno. La correcta comprensión de la innovación social y de su proceso, en conexión con los de la acción y el emprendimiento social, se convierte en instrumento indispensable para los agentes del cambio social en la búsqueda de soluciones.

En los últimos tiempos, las investigaciones sobre pobreza a nivel mundial se han multiplicado. Numerosos artículos y, en especial, dos libros¹ han despertado el interés en muchas personas involucradas en estos procesos que buscan la reducción de la pobreza. Las investigaciones de estos autores han puesto su foco de interés en la eficiencia del proceso de ayuda humanitaria —actualmente, no se evalúa— y en los métodos de evaluación de la ayuda —son poco rigurosos, dado que las variables que consideran no tienen nada que ver con la propia ayuda—. La realidad expone cómo los países en vías de desarrollo, con muchos problemas de índole social (humana, animal y medioambiental) disponen muchos de ellos de activos valiosos, pero son pobres en capital. Sin embargo, los activos no pueden convertirse en capital con facilidad. Además, muchos de estos recursos tampoco llegan a su destinatario más apropiado. Muchos quedan atrapados, es decir, activos que no pueden convertirse en capital debido a unas instituciones subdesarrolladas, a un marco legal poco apropiado o, simplemente, porque no son los recursos que hace falta para mejorar la problemática latente. Hasta ahora se justificaba el destino del dinero y que se hubieran cumplido los objetivos de un proyecto. Nadie ha contemplado aún medir el impacto, es decir, responder a cómo ha cambiado la vida de los beneficiarios con relación a cómo sería si no se hubiese actuado. El seguimiento del impacto de los proyectos es muy caro, requiere plazos muy largos de trabajo (para dejar que la ayuda surta sus efectos) y todo el mundo, posteriormente, quiere atribuirse el mérito.

El diseño y desarrollo de la plataforma *Flipover* se enmarca inicialmente en el objetivo de ser una plataforma que ofrezca esos instrumentos fundamentales para el cambio que exigen estos agentes sociales. Nace con un enfoque

1 *Karlan, Dean; Appel, Jacob: More Than Good Intentions; Banerjee, Abhijit V.; Duflo, Esther: Poor Economics.*



fundamental hacia la optimización de los procesos de dotación de recursos —materiales financieros, tecnológicos y humanos— a las acciones de emprendimiento social. Es decir, mejorar el proceso de la búsqueda de soluciones a los retos que la humanidad se enfrenta en el corto plazo. Se asienta tecnológicamente sobre un modelo conceptual semántico tratando de reducir las ineficiencias y asimetrías en el proceso de emparejamiento de recursos y necesidades de los mismos. Con dicho fin, la premisa básica que se busca con *Flipover* es utilizar el poder de las multitudes, es decir, emplear la inteligencia colectiva de un conjunto de individuos mediante la técnica conocida como *crowdsourcing*, permitiendo utilizar el poder de las multitudes para solucionar un número importante de necesidades que, de otra forma, no podrían ser atendidas. El propio origen etimológico del nombre de la plataforma se basa en la idea de que los pequeños cambios son capaces de generar grandes transformaciones y en el convencimiento de que la suma de muchos esfuerzos es siempre un buen punto de partida para el éxito de cualquier iniciativa.

2. REVISIÓN DE CONCEPTOS Y TRABAJO RELACIONADO

2.1. Revisión de conceptos

El *crowdsourcing* es un concepto acuñado por Jeff Howe (2006) en la revista *Wired*, describiendo el acto de seleccionar un trabajo, sobre todo intelectual, que normalmente realizaba un empleado, y externalizarlo a un grupo indefinido, y generalmente grande, de personas mediante una comunicación abierta. Desde entonces, sus definiciones no han parado de diversificarse. Esta diversidad lleva a la confusión de los límites de lo que es *crowdsourcing* y lo que no es, dado que se suele generalmente identificar con prácticamente cualquier tipo de actividad de colaboración en Internet. Estellés Arolas y González Ladrón de Guevara (2012) analizan las definiciones existentes de *crowdsourcing* para extraer elementos comunes y establecer una serie de características básicas que cualquier iniciativa de *crowdsourcing* cumple, estableciendo una definición coherente:

“Crowdsourcing es un tipo de actividad online participativa en la que un individuo, una institución, una organización sin fines de lucro o empresa propone a un grupo de personas de diferentes conocimientos, heterogeneidad y número, a través de una convocatoria abierta y flexible, el inicio voluntario de una tarea. La realización de la tarea siempre supone un beneficio mutuo. El usuario recibirá la satisfacción de un determinado tipo de necesidad, ya sea económica, social, de autoestima o de desarrollo de capacidades individuales, mientras que el crowdsourcer obtendrá y utilizará en su beneficio lo que



el usuario ha aportado, cuya forma dependerá del tipo de actividad que se realice”.

En este sentido, el investigador Daren C. Brabham (2008) ha realizado una taxonomía que recoge los cuatro tipos principales de actividades que se llevan a cabo en una plataforma de *crowdsourcing*: 1) Encontrar y gestionar conocimiento (el conocimiento existe en la red, por lo que encontrarlo y reunirlo de una manera coherente en un único lugar); 2) Búsqueda por difusión (existe una respuesta correcta y el conocimiento de un experto o conjunto de ellos, que se encuentran en la red, es necesario para conocerla); 3) Producción creativa basada en la aprobación de los individuos (no existe una respuesta correcta, sino que esta es la que los usuarios quieren); y 4) Tareas distribuidas que requieren de la inteligencia humana (con el objetivo de procesar grandes conjuntos de datos).

Según Levy (1997), se define la inteligencia colectiva como una forma de inteligencia universalmente distribuida, mejorada constantemente, coordinada en tiempo real y que da como resultado la movilización efectiva de competencias y la resolución de situaciones complejas. Surowiecki (2005) defiende que las decisiones colectivas son mejores que las individuales. Además, no todos los problemas son adecuados para el *crowdsourcing*. La existencia de sesgos generalizados, la imitación entre los agentes o la necesidad de coordinar múltiples agentes son algunas de sus limitaciones. Posteriormente, se expondrá cómo se ha tratado de solucionar estos problemas. Ser capaces de entender qué es el *crowdsourcing*, qué problemas de negocio nos puede ayudar a resolver (y cuáles no), cómo se plantean las iniciativas y sus factores críticos de éxito, por lo tanto, son fundamentales para el éxito del proyecto que se plantea.

Hay evidencias de que las decisiones tomadas colectivamente por un grupo de personas suelen ser más atinadas que las decisiones tomadas sobre la base del conocimiento de un experto. En el libro *The Wisdom of Crowds: Why the Many Are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business*, su autor, James Surowiecki (2005), presenta una serie de ejemplos y anécdotas que apoyan la tesis de la superioridad de la misma. Surowiecki expone que existen tres tipos de problemas que pueden ser resueltos por la inteligencia colectiva: 1) Problemas cognitivos (siempre tienen una solución, o, en su defecto, hay unas respuestas mejores que otras); 2) Problemas de coordinación (los miembros de un grupo se ven en la necesidad de armonizar su comportamiento con el del resto de la gente); 3) Problemas de cooperación (personas que buscan satisfacer el propio interés se ven en la necesidad de lidiar con los demás para obtener una solución que sea buena para todos²).

2 La diferencia fundamental con los problemas de coordinación es que cada cual debe asumir una perspectiva más amplia que el interés particular.



Es importante considerar que una agrupación de usuarios en masa no siempre es válida para encontrar problemas. En terminología empleada por Surowiecki, deben cumplir una serie de características para no ser masas irracionales: 1) Diversidad de opinión (que los participantes tengan opiniones diversas e información privada —aunque sea pequeña— sobre el problema); 2) Independencia (que no se vean fácilmente influenciadas por las opiniones de los demás); 3) Descentralización (que el problema sea lo suficientemente sencillo para que se pueda resolver de un modo descentralizado); 4) Agregación de la información (deberían existir mecanismos para agregar la información de los individuos y convertir las visiones privadas en propuestas colectivas). Además, también se debe prestar atención al inconveniente de sesgo muestral, cuando se lanzan problemas a través de una plataforma, si los lectores de la misma es una población cuya muestra no es aleatoria, pudieran violarse algunas de las condiciones de Surowiecki. De este modo, ampliar la comunidad de participantes a poblaciones con características muy heterogéneas se torna fundamental para el éxito del proyecto de *crowdsourcing*.

Otro de los problemas que la evidencia empírica sugiere que debieran vigilarse es la posible aparición de problemas propuestos como si se tratase de *beauty contest*³. Aquellos problemas que se proponen y preguntan en los que hay que acertar lo que la mayoría opina y propondría, el enfoque de preguntarle a las masas puede generar resultados poco clarividentes. Los problemas sociales tienen algo de *beauty contest*, cuando se vive una coyuntura de crisis social donde la confianza de los ciudadanos por el futuro del modelo social que se vive es tan pesimista. Si nadie busca soluciones a los problemas sociales, el efecto contagio de no intentarlo pudiera aparecer, con independencia de la propia información que tuviera cada uno. Sin embargo, para coyunturas de confianza mejores, una plataforma de *crowdsourcing* es simplemente una forma sencilla de agregar la información existente para el trabajo colectivo en la búsqueda de soluciones. Aun si cada participante individual tiene poca información, la suma de todas las opiniones puede ser tan valiosa como la opinión de un experto.

Steven Levitt y Stephen J. Dubner también exponen esta problemática en su libro *Freakonomics* (Levitt y Dubner, 2005), haciendo ver que, aunque dos hechos estén correlacionados, no importa lo que la sabiduría convencional nos diga, dado que lo que a veces parece ser la consecuencia en una relación causa-efecto, puede ser la causa. A colación de esto, ya se pronunció el sociólogo Alain Touraine en su libro *Más allá del neoliberalismo* (Touraine, 2001), cuando escri-

3 Concepto desarrollado por John Maynard Keynes en el capítulo 12 de su obra *La Teoría General del Empleo, el Interés y el Dinero* de 1936, donde explicaba las fluctuaciones de precios en los mercados de renta variable.



bió que no se podía esperar que las fuerzas de índole tecnológica o económica resolvieran los problemas sociales. Estos problemas o desigualdades sociales no estarían, pues, causadas por la brecha tecnológica, sino que esta brecha sería un indicador de las propias desigualdades. Tapscott y Williams (2010) han llevado a cabo una investigación acerca de cómo se desarrolla la participación y la colaboración online. Los individuos, la gran masa de sabiduría en Internet, están alcanzando un rol importante en la evolución y desarrollo de la economía mundial, por lo que investigar cómo agruparlos de manera efectiva en torno a la resolución de un problema es un aspecto clave. Von Hippel (2005) trata el hecho de que la innovación se está volviendo más democrática. Se refiere al hecho de que cada vez más usuarios, con acceso a nuevas tecnologías, pueden desarrollar sus propios productos y servicios, donde los usuarios comparten gratuitamente sus innovaciones con otros, creando comunidades alrededor del conocimiento.

La fortaleza de estas plataformas se basa en el concepto de la Larga Cola (*the Long Tail*), escrito por el también miembro de Wired, Chris Anderson (Anderson, 2004). Históricamente, sólo ha venido siendo posible explotar el conocimiento experto (unas pocas personas acumulaban mucho conocimiento). Sin embargo, con las posibilidades que abre el *crowdsourcing* se pueden encontrar expertos con menos conocimiento a título individual, pero que como grupo acumulan una gran sabiduría. Las tres fuerzas que nos abre la Larga Cola son: 1) Democratización de las herramientas de producción; 2) Democratización de las herramientas de distribución; y 3) Conexión de la oferta y la demanda. Sin embargo, hasta la fecha, estas plataformas han sufrido algunos problemas, en especial en lo que a la tercera fuerza que nos abre la Larga Cola se refiere. La oferta y la demanda, expresada en términos de problemas y soluciones, ha venido sufriendo un proceso de casación poco eficiente. Por ello, tendrá la particularidad de semantizar toda la información, de forma que a través de las reglas de inferencia, que son procesos de optimización automáticamente realizados por una máquina, se mejore la ineficiencia actual. De este modo, se tratará de ligar automáticamente los recursos que ofrece el *crowd* (de ahí el término *crowdsourcing*) con los problemas sociales que se planteen. Estos recursos no serán únicamente financieros, sino también tecnológicos, humanos y materiales. El *Crowdfunding* ha estado atrayendo la atención de los responsables políticos, gestores y empresarios, pero muy poca atención por parte de los académicos, a pesar de que toca muchos temas de importancia para los estudios de la iniciativa empresarial, incluyendo los factores determinantes del éxito de un proyecto, un área sobre el que hay poco consenso hasta la fecha. Mollick (2012), sobre la base de un conjunto de datos de casi 47.000 proyectos con una financiación combinada de más de 198 millones de dólares, ofrece una descripción inicial de la dinámica subyacente del éxito y de fracaso entre



las empresas que han sido financiadas mediante el *crowdfunding*. Se sugiere que las redes personales y la calidad de los proyectos subyacentes ayudan a predecir el éxito de los esfuerzos de *crowdfunding*.

2.2. Trabajo relacionado

En este apartado, se ha desarrollado una revisión de otros trabajos que se han realizado en elementos que componen la plataforma que está siendo objeto de estudio y descripción. Se propone seguir un enfoque *top-down*, de una vista macro, que es la plataforma en sí, a los componentes micro, como la búsqueda de soluciones a retos sociales, la semantización de la información y el despliegue de la plataforma en dispositivos móviles y otros canales de información.

2.2.1. Plataformas de *crowdsourcing*

El concepto de *crowdsourcing* es relativamente reciente, pero los intentos para aprovechar la sabiduría de las masas existen hace tiempo y hay ejemplos de su uso antes de la existencia de Internet como la creación del *Oxford English Dictionary* en 1857⁴. En ocasiones, se simplifica considerando que la única forma de plantear el *crowdsourcing* es la del mercado de ideas, en la que existen ya varias plataformas como *Innocentive*, *Worthldea*, *Yet2com* o *NineSigma*, donde las empresas detallan sus problemas, buscando que un grupo de personas traten de solucionarlas. La navaja de Ockham es muy útil, pero no siempre simplificar da la explicación correcta, dado que también existen plataformas para problemas muy diversos como el diseño de productos, reflexión de políticas públicas, propuesta de soluciones a retos actuales, etc. El estado actual de la investigación relacionada con el *Crowdsourcing* ofrece una evidencia de los múltiples usos que ofrece esta técnica de colectivización de la búsqueda de soluciones. Oprea et al. (2009) exponen un caso de éxito en el que una serie de expertos realizan una evaluación de los niveles de confianza de 64 ensayos químicos. Mason y Suri (2011) describen en profundidad el sitio web *Amazon's Mechanical Turk*, que es actualmente uno de los sitios web más relevantes en cuanto a tareas de *crowdsourcing*. Alonso y Baeza-Yates (2010), en *Amazon's Mechanical Turk*, analizan las ofertas realizadas y a los trabajadores de habla hispana que las aceptan y realizan. Bowman, C. (2010) ejemplos de proyectos que utilizan *crowdsourcing*, que se encuentran actualmente en marcha y que están teniendo éxito, así como las ventajas y dificultades en la recolección de información de calidad y su análisis. Huang, E. H. (2010) trata el problema del diseño de tareas en ambientes *crowdsourcing*, centrándose en *Amazon's Mechanical Turk*, de forma que los comportamientos de los colaboradores sean

4 http://en.wikipedia.org/wiki/The_Surgeon_of_Crowthorne (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



mejores. Zuk (2010) describe el uso del *crowdsourcing* para crear un anuncio. Chanal-Fasan y Caron (2008) describen distintos modelos de negocio donde puede aparecer y ser útil el *crowdsourcing*. Lane (2010) revisa la literatura centrándose en dos aspectos fundamentales: las definiciones y aplicaciones de la inteligencia colectiva en referencia al *crowdsourcing*, la innovación abierta y la creación de ventaja competitiva.

Así, y con esta investigación en la mano, se entiende que los bajos costes de comunicación, asociados a Internet, hayan permitido el uso de *crowdsourcing* para todo tipo de problemas: diseñar y escoger un logotipo⁵, determinar que noticias son importantes⁶, reclutar a aficionados a la investigación para realizar tareas sencillas de I+D a cambio de pequeños premios⁷, o estudiar el clima de los océanos analizando los cuadernos de bitácora de barcos a lo largo de la historia⁸, que se haya creado la mayor comunidad de *crowdsourcing* creativo de habla hispana⁹, entre muchos otros ejemplos.

2.2.2. Plataformas de soluciones a retos sociales

A través de *Flipover*, cualquier organización (ya sea del primer, segundo, tercer o cuarto sector) podrá disponer de un lugar donde poder encontrar agentes sociales, económicos, políticos y culturales para, entre todos estos *stakeholders*, buscar una solución para un problema social dado. De este modo, se dota un marco de los procesos de acción y emprendimiento social, necesarios para el cambio social eficaz, sostenible y generador de valor social e impacto global. El espacio que busca ocupar *Flipover* se considera una necesidad en la actualidad. Ni las Administraciones Públicas, ni el Tercer Sector han sido suficientes, por lo que deben confluír la participación de todos los agentes sociales para plantear las soluciones a los retos sociales actuales. Esto se puede enfocar y justificar desde tres perspectivas: 1) Normativa (el ideal de la ciudadanía y democracia), como expresan Pateman (1970) y Mansbridge (1983); 2) Sustantiva, como la necesidad para el establecimiento de buenos planes y políticas, ideas, conocimientos y puntos de vista heterogéneos (Fung, 2006); y 3) Instrumental, necesario para resolver problemas y alcanzar una aceptación Burby (2003) y Susskind (1987).

De hecho, una de las aplicaciones del *crowdsourcing*, el *crowdfunding*, tiene como uno de sus objetivos principales la reducción de la pobreza. Desde hace

5 <http://99designs.es/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)

6 <http://www.meneame.net/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)

7 <http://www.innocentive.com/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)

8 <http://wattsupwiththat.com/2010/10/15/met-office-turns-to-crowdsourcing-climate-data/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)

9 <http://www.adtriboo.com/es> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)

algún tiempo se habla del *crowdfunding*, en lo que se refiere a la financiación de determinados proyectos por un grupo amplio de participantes, muy habitual para microcréditos solidarios, e incluso, como expone Rubinton (2011), como modelo alternativo para las inversiones bancarias. Los estudios que afirman haber demostrado un efecto positivo en la pobreza son los de Swain et al. (2008), Abed y Matin (2007), Khandker y Pitt (2005), Littlefield et al. (2003), Mann (2003), Quach et al. (2003), Robinson (2002), Vonderlack y Schreiner (2002), Manroth (2001), y Panjaitan-Drioadisuryo y Cloud (1999). Sebstad y Chen (1996) concluyeron que la participación en los programas de microcrédito ha tenido efectos positivos a nivel de empresa, familiares e individuales. Un estudio reciente en Bangladesh (Chemin, 2008) indica que aunque las microfinanzas tienen un impacto positivo sobre el gasto per cápita de los participantes, esto es menos que antes se creía. Otro estudio realizado por Mosley (2001) en Bolivia considera que las microfinanzas son eficientes en la reducción de la pobreza para los que están cerca de la línea de pobreza, pero ineficaz en la reducción de la extrema pobreza. Otro estudio realizado por Hulme y Mosley (1996), de 12 programas de microcrédito de siete países en desarrollo, también demostró que los ingresos del hogar se incrementaron debido al microcrédito, aunque postulaba que el aumento de los ingresos de un préstamo de microcrédito dependía de la condición socio-económica de los prestatarios. Son conocidos varios proyectos de plataformas web de *crowdfunding*, que ofrecen recursos financieros para emprendedores sociales. Algunas de las más importantes son *33needs* (<http://ready.33needs.com/>), *Advert Activist* (<http://www.advertactivist.com/funding-terms/>), *Buzzbnk* (<https://www.buzzbnk.org/>), *CauseVox* (<http://www.causevox.com/>), *IndieGoGo* (<http://www.indiegogo.com/>), *Kiva* (<http://www.kiva.org/>), *ioby* (<http://ioby.org/>), *MicroPlace* (<https://www.microplace.com/>), *Sparked* (<http://www.sparked.com/>), *Sponsume* (<http://www.sponsume.com/>) y *Start Some Good* (<http://startsomegood.com/>). Sin embargo, todas ellas tienen el hándicap de solo poder contribuir al proyecto de búsqueda de solución al problema de índole social a través de recursos financieros. No se conocen, como tal, plataformas donde se replique el modelo de *crowdsourcing* (no solo *funding*) en su totalidad. Es ahí donde quiere ocupar un espacio.

Bryman y Bell (2007) explican que los fenómenos sociales se producen por mecanismos que son reales, pero que no son directamente accesibles a la observación y son perceptibles sólo a través de sus efectos. Tal es así que se cree conveniente y necesaria la creación de una plataforma que visibilice los mismos. En las circunstancias actuales, los problemas sociales se vuelven complejos y, como consecuencia, también sus soluciones. Las respuestas anteriores no sirven para los nuevos problemas y la urgencia exige capacidad de construir alternativas innovadoras a las fórmulas organizativas, sociales y económicas que han dado lugar a la situación crítica. Jeff Howe, padre del término,

define cuatro grandes categorías de escenarios en base a la problemática que resuelven: 1) Inteligencia colectiva; 2) Creación; 3) Votación y 4) Financiación. De estas categorías, las plataformas que más se han difundido son las referentes al planteamiento de ideas y la emisión de *feedback* como IdeaScale, UserVoice, MindMixer y Crowdfunder/Ushahidi.

2.2.3. Plataformas de semantización de la información

Belleflame, Lambert y Schwienbacher (2012) extraen, como conclusión del análisis que realizan a las plataformas de *crowdfunding* (que como decíamos anteriormente, es una de las aplicaciones del *crowdsourcing* más empleadas), la gran repercusión e implicación que tiene construir una comunidad de individuos con los que hay que interactuar para el despegue de la plataforma. Sin embargo, esta interacción se produce entre usuarios que no solo consumen información, sino que también la generan, por lo que todo se torna más complicado. Una de las grandes revoluciones de la Era de Internet ha sido el desplazamiento de las fronteras entre los productores y los consumidores (Ritzer and Jurgenson, 2010). En lo que se ha venido a llamar prosumidores, se refiere a la aparición de una nueva categoría de actores que no sólo consumen sino que también contribuyen a la creación de contenidos y a la compartición de los mismos. Bajo el paraguas de la Web 2.0, muchos sitios web permiten a los usuarios compartir contenido multimedia, datos, experiencias, puntos de vista y opiniones sobre temas diversos, e incluso a actuar en cooperación para resolver los problemas mundiales¹⁰. El objetivo del *crowdsourcing*, en un contexto de búsqueda de soluciones a problemas sociales, es extraer y agregar contenido relevante para la mejora de la eficiencia en dicho proceso. Las estrategias de gestión de dicho conocimiento varían considerablemente dependiendo de la forma en que los datos de usuario se han generado. De las tres que se suelen proponer (estructurar los datos de los usuarios en los momentos de ser generados, análisis semántico a través de ontologías y vocabularios y enfoques de extracción de información), *Flipover* propone hacer uso de una ontología y vocabulario que se describirá formalmente en este documento, así como de otros vocabularios ya existentes para describir entidades (personas, organizaciones, etc.).

Tal es así que *Flipover* introduce un elemento tecnológico para tratar de que dicha interacción se pueda producir entre personas y retos con un grado de afinidad alto. Cambiar el enfoque tradicional de necesitar un *experto absoluto* por uno en el que con conocer los principios que hay detrás de un problema y buscar varios *expertos relativos* para optimizar el proceso de resolución de un

10 <http://www.onlinevolunteering.org/en/vol/index.html> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



problema. Los autores proponen aprovechar las bondades de la web semántica para semantizar toda la información que se procesa en la plataforma, de forma que estos encuentros e interacciones se puedan producir con la mayor probabilidad de éxito en términos de casar problemas y soluciones de la forma más eficiente posible. La web semántica es un proyecto oficial del W3C que empieza a fraguarse a finales de los 90. Se presenta al gran público en un artículo de *Scientific American* en 2001, con los objetivos de extender la Web hacia una gran base de datos con todas las piezas de información etiquetadas con metadatos (semantizadas), desarrollar ontologías aplicables a escala de la Web, así como desarrollar agentes de usuario capaces de realizar inferencias. De este modo, la web estaría dotada de mayor significado en la que cualquier usuario en Internet podría encontrar respuestas a sus preguntas de forma más rápida y sencilla gracias a una información mejor definida. Al dotar a la Web de más significado y, por lo tanto, de más semántica se pueden obtener soluciones a problemas habituales en la búsqueda de información gracias a la utilización de una infraestructura común, posibilitando compartir, procesar y transferir información de forma sencilla. En definitiva, que las propias máquinas (ordenadores) dispongan de información semántica para realizar sus propios procesamientos.

Esta situación, que bajo un marco teórico es ideal para los sistemas de información cognitivos (como el caso que nos ocupa), en la realidad, se ha venido empleando exclusivamente para el comercio electrónico y el ocio. Todo ello, debido a que el resto de contextos que pudieran semantizarse (el mundo académico, bases de datos de administraciones públicas, etc.) han estado parcialmente cerrados, aunque quizás ahora con el auge del movimiento de *Open Data*, esta escena cambie. Si contextos que se prestan para el desarrollo de ontologías para la descripción formal de sus procesos y recursos todavía no se han semantizado, lejos queda pensar que el mundo del Tercer y Cuarto Sector disponga de ontologías que poder emplear. Ocurre algo parecido a lo que ocurrió al comienzo de la Web Semántica, donde confluían varios problemas, como era el de eliminar los dobles significados de las palabras y, sobre todo, ponerse de acuerdo sobre las entidades. Esto es lo que se ha venido a llamar ontología, por lo que el gran proceso de la Web Semántica ha sido ponerse de acuerdo en cómo describir a una entidad. Tampoco existen tesauros ni modelos de marcado en tesauros que poder emplear, por lo que se aprovechará este proyecto para tratar de establecer un camino a seguir en este contexto.

Es por ello por lo que se propone una nueva ontología (además de aprovechar las ya existentes) que luego pueda ser empleada por otros proyectos y unirse a este proyecto común de mejora de la asignación de recursos a la gran cantidad de problemas sociales que nos ocupa hoy en día. Los problemas (retos) y soluciones que la sociedad debe enfrentar son de tipo cognitivo



(procesar información a partir de la percepción, donde siempre existe una solución), textual y multimedia, y, sobre todo, procede de muchas publicaciones dispersas. Por ello, se cree muy ventajosa y aprovechable la semantización de esos contenidos para la mejora de los procesos actuales.

De este modo, se producirá la desaparición de fronteras entre las morfologías de la información, las búsquedas de soluciones a problemas podrían ser personalizadas e inteligentes. *Flipover*, como sistema de información, podrá dar respuesta automática a través de la computación en la nube (sin la intervención de personas) y, sobre todo, crear podrá llevar a publicar y colaborar. Es cierto que existirá el problema general de los sistemas en redes (altos costes en desarrollo sin retorno de la inversión), así como la probable aparición del dilema del prisionero: de la Teoría de Juegos (se beneficiaría el conjunto de la humanidad, pero sin beneficios individuales directos). Lo que propone es crear regiones temáticas de sitios web con datos interconectados de forma interactiva e inteligente en contextos asociados al Tercer y Cuarto Sector en la búsqueda de soluciones a problemas sociales.

Los humanos usamos el lenguaje de manera compleja, es algo vivo que evoluciona, que construimos colectivamente. Tal es así que proponer una ontología que permita esa construcción colectiva de manera automática y a través de la generación de vocabularios que permitan expresar estos conceptos semánticos que se proponen parece bastante apropiado. Sin embargo, el proceso no es sencillo. El uso de una ontología basada en el análisis de texto generado por el usuario implica encontrar una manera de unir los datos estructurados de la Web Semántica y los desestructurados generados por los usuarios en la web. Diversos trabajos han propuesto modelos para hacer compatibles las estructuras de metadatos *top-down* (ontologías) con mecanismos de etiquetado *bottom-up* (folksonomías). La gama de posibilidades varía desde la transformación de folksonomías en recursos semánticos (Lux y Dsinger, 2007 y Mika, 2005), hasta asignar etiquetas de la folksonomía a los conceptos y las instancias disponibles de ontologías formales (Specia y Motta, 2007; Passant, 2007). Como la base de estos trabajos se encuentra en la noción de semánticas emergentes (Mika, 2005), que cuestiona la autonomía de las ontologías de ingeniería y hace hincapié en el valor del significado emergente de las comunidades que trabajan en colaboración distribuidas a través de la Web. Seguimos el enfoque propuesto por Passant (2007), enriqueciendo las ontologías disponibles con la terminología que aparece en el contexto que nos ocupa, en la medida que las ontologías nos permitan describir entidades que la Web Semántica ya hubiera cubierto. Sin embargo, hay conceptos del sector social que sí deberán ser descritos a través de una nueva ontología que se propone.



Finalmente, hay que citar que también existen problemas en las plataformas de *crowdsourcing* que todavía no se han solucionado y que en *Flipover* creemos que podrán ser resueltas con esta semantización de la información del sistema de información cognitivo. Algunas de las preguntas más recurrentes sin resolver aún: ¿de quién es la Propiedad Intelectual?; ¿cómo se gestiona y filtra la marea de ideas?; ¿cómo discernir si una aportación es de calidad o no?; ¿cómo saber si se han implantado las nuevas ideas?; ¿cómo saber si los usuarios están realmente satisfechos y se está arreglando el problema con la solución propuesta?; etc.

2.2.4. *Despliegue en aplicaciones móviles y otros canales de información*

Se quiere potenciar la participación de todas las personas, a tenor de todo lo expuesto hasta el momento, en lo que al aprovechamiento del *crowd* se refiere. La integración de los dispositivos móviles en nuestra forma de vida ha supuesto un reclamo de actualización para todos los sistemas de información. En cambio, el ritmo al que evoluciona la tecnología no es equiparable al ritmo en el que los mismos se reciclan y adaptan. Por ello, *Flipover* nace desde el primer día como un sistema de información multiplataforma, una web social como protagonista principal que se despliega en dispositivos móviles como smartphones y tablets. Se cree fundamental permear todos los escenarios en los que los ciudadanos interactúan con la información. La actividad de participación social requiere deseo, conocimiento y confianza en sí mismo. Como exponen Verba, Schlozman y Brady (1995), las variables intermedias necesarias son interés, información, reclutamiento, eficacia e intensidad. Nie, Junn y Stehlik-Barry (1996) proponen que, para aumentar la participación, la habilidad de expresión, sentimiento de pertenencia a una organización y la centralidad social de la red son aspectos fundamentales.

Las aplicaciones en dispositivos móviles se consideran la plataforma más eficiente para satisfacer estas necesidades. Además, el reciente estudio *Mobility Report* de Ericsson (2012), expone cómo el tráfico de datos del móvil está aumentando de manera evidente, habiéndose duplicado desde Septiembre de 2011 al mismo mes en 2012. Este informe desvela cómo para finales de este año habrá un total de 6.600 millones de usuarios de móvil en el mundo. Se espera que estos datos crezcan a un ritmo anual del 50% en 6 años. En la actualidad, los smartphones ya suponen el 40% del total de teléfonos vendidos a nivel mundial. Éstos generan el 25% total del tráfico de datos, mientras que un importante 40% viene de las tablets. La irrupción de tecnologías como el LTE¹¹ también ha proporcionado unas cifras muy elevadas en cuanto al mer-

11 Nuevo estándar que surge como evolución de la norma 3GPP UMTS (3G), aunque otros lo consideran un nuevo concepto (4G). Está resultando clave para el despegue de In-



cado telefónico, dado que 455 millones de personas han utilizado este tipo de cobertura. Los usuarios eligen smartphones y tablets, y la continua mejora de la calidad de los mismos hace que se deba apostar el despliegue de nuestra plataforma en los mismos.

Además, se entiende que es otra ventaja competitiva de la plataforma para ocupar ese espacio actualmente no cubierto en lo que a la optimización de los procesos de asignación de recursos se refiere. Aprovechar esa enorme cantidad de datos generados para la semantización de los mismos en la búsqueda de casaciones de estas posibles soluciones con los problemas que se planteen es una posibilidad que no se puede dejar pasar.

3. FLIPOVER: CROWDFUNDING PARA PROYECTOS SOCIALES

En una situación de declive económico como la actual, nace *Flipover*. Una comunidad de apoyo a proyectos solidarios creada por la compañía Improve Change. Este contexto económico está afectando gravemente a la financiación y, por tanto, a la ejecución de proyectos de contenido social. Muchas de las ONGs promotoras de este tipo de retos sociales están viendo recortadas sus ayudas gubernamentales de una forma dramática. *Flipover* se asienta sobre una plataforma tecnológica que conecta a aquellos que tienen retos sociales con quienes cuentan con recursos para su materialización. Estos recursos pueden ser de cualquier índole, desde recursos económicos como es el caso de las plataformas de *crowdfunding* hasta conocimiento, tiempo, divulgación, etc.

El estudio *Crowdfunding industry report*¹², creado en Abril de 2012, analiza más de 452 plataformas de microfinanciación y estima que el volumen de facturación de estas plataformas para el año 2012 ascenderá a 2.806 millones de dólares a nivel mundial, lo que supone un incremento del 87% con respecto al 2011. Se trata, por tanto, de un sector en auge a nivel mundial. Ese mismo estudio analiza por países el número y facturación de estas plataformas, destacando de sobre manera Estados Unidos sobre el resto de países. *Flipover* nace en España, pero con un *roadmap* detallado para su internacionalización y así alcanzar la máxima relevancia a nivel internacional, que tiene como misión ser un referente en soluciones de retos sociales a nivel Internacional. Una inversión de más de 8.000 horas de trabajo y una implicación especial para trazar una nueva forma de hacer, buscando la efectividad, la transparencia y la calidad en cada paso.

Internet móvil como soporte para servicios como la transmisión de datos a más de 300 Mb y vídeos de alta definición.

12 www.crowdsourcing.org (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



3.1. Problemática social y humana

En los últimos cuatro decenios se han dado notables avances en materia de mejora del desarrollo a nivel mundial. Por ejemplo, el Índice de Desarrollo Humano (IDH) ha aumentado drásticamente desde 1970 (41% a nivel global y 61% en los países con IDH bajo), situación que refleja importantes avances en materia de salud, educación e ingresos. El acceso de las niñas a la educación primaria y secundaria es otro logro a destacar. De mantenerse el actual ritmo, en 2050 más de tres cuartas partes de la población mundial vivirán en países con un IDH similar al de las naciones que hoy tienen un IDH muy alto. También se ha avanzado en otras dimensiones: la proporción de países con un sistema democrático aumentó de menos de un tercio a tres quintos. La primavera Árabe de 2011 marcó otro salto adelante en esta materia y unos 100 millones de personas estarían viendo el fin de décadas de sistemas autocráticos. Sin embargo, es difícil suponer que se mantendrá el mismo ritmo de avance del pasado, que por lo demás está lejos de ser uniforme entre las naciones y en el tiempo. Incluso dos dimensiones clave del desarrollo humano han sufrido deterioros: en el ámbito de la sostenibilidad ambiental aumentan las pruebas sobre efectos devastadores, actuales y futuros; y ha empeorado la desigualdad en la distribución de los ingresos, al tiempo que se mantienen disparidades significativas en salud y educación. El *Informe sobre desarrollo humano 2011*¹³ prevé un retroceso alarmante de dichas tendencias en caso de que el deterioro medioambiental y las desigualdades sociales sigan intensificándose, con una previsión de que los países menos desarrollados invertirán esta tendencia y se alejarán de nuevo de los patrones globales antes de 2050. Este informe recoge la desigualdad existente entre distintos países clasificando el Índice de Desarrollo Humano en función de distintas dimensiones del desarrollo (ver Tabla 1). La tabla muestra las desigualdades existentes entre tres de las medidas más importantes del Índice de Desarrollo Humano como son la salud, representado con la esperanza de vida, la educación y los recursos económicos.

13 <http://hdr.undp.org/es/informes/mundial/idh2011/descargar/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



Tabla 1. Resumen del Índice de Desarrollo Humano y sus componentes

Regiones	Índice de Desarrollo Humano (IDH)	Esperanza de vida	Años promedio de escolaridad	Ingreso Nacional Bruto per cápita (INB)
Estados Árabes	0,641	70,5	5,9	8.554
Asia Oriental y Pacífico	0,671	72,4	7,2	6.466
Europa y Asia Central	0,751	71,3	9,7	12.004
América Latina y el Caribe	0,731	74,4	7,8	10.119
Asia Meridional	0,548	65,9	4,6	3.435
África Subsahariana	0,463	54,4	4,5	1.966

Fuente: Naciones Unidas. Estudio del Índice de desarrollo humano 2013. <http://hdr.undp.org/es/content/informe-sobre-desarrollo-humano-2013>

3.2. Mala asignación de recursos: *crowdfunding* y *crowdsourcing*

Las diferencias de asignación de recursos deben ser paliadas de alguna forma en pro de una ética global. Toda herramienta es poca para este noble fin. Desde *Flipover* se apuesta por el *crowdsourcing*, el poder de la gente. Según el estudio de *crowdsourcing.org* el fenómeno de *crowdfunding* está creciendo de una forma exponencial fortaleciendo su posición como una fuerza global que desafía los modos de asignación de recursos tradicionales. Todavía no llegamos a comprender el impacto transformador que puede llegar a tener el *crowdfunding* en todos los sectores. Es tal el crecimiento año a año de este tipo de plataformas y de los recursos que movilizan, que ello está provocando una gran evolución en esta nueva forma de asignación de recursos. En la Wikipedia podemos encontrar la siguiente definición de la asignación de recursos:

“El asunto de la asignación de recursos se origina de cómo las sociedades buscan balancear los recursos limitados como el capital, el trabajo y la tierra, frente a las diversas e ilimitadas necesidades de sus integrantes. Los mecanismos de asignación de recursos abarcan el sistema de precios en las economías de libre mercado y la planeación gubernamental, ya sea en las economías operadas por el estado o en el sector público de economías mixtas. La finalidad de distribuir los recursos es siempre la de obtener la máxima productividad posible a partir de una combinación dada de activos. Por consiguiente, los mecanismos de asignación más conocidos son las empresas, el hogar y el gobierno.”

Como vemos, los principales responsables de la asignación de recursos son principalmente las políticas de Estado. No es objeto del presente estudio valorar la situación a la que se ha llegado con dichas políticas. Lo que es evidente es que dentro de las posibles causas de una mala asignación de recursos se encuentran muchas de estas políticas públicas. Las herramientas de *crowdsourcing* permiten cambiar este paradigma, ya que confieren al público general la potestad de articular la financiación de recursos (económicos, tiempo, conocimiento, etc.) para la búsqueda de soluciones, independientemente de las vías de financiación públicas basadas en políticas de estado. La conjunción de desarrollo tecnológico, el auge de las redes sociales y la viralidad de las mismas, y la globalización de la tecnología han creado este cambio de paradigma. Un poder en claro auge que quiere orientar hacia la consecución de retos sociales que ayuden a una óptima asignación de recursos a nivel mundial.

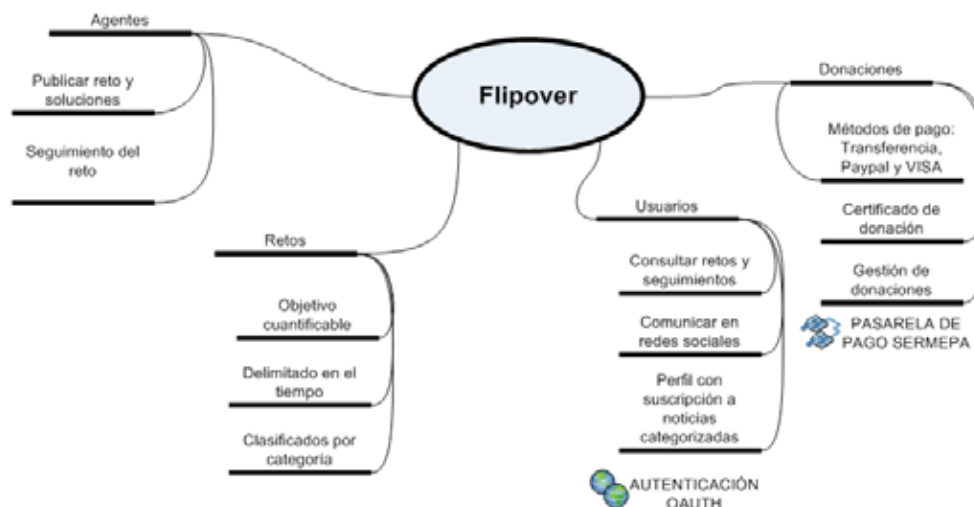
3.3. Flipover

A modo de resumen, la figura 1 representa la arquitectura general de la plataforma *Flipover*, dividida por módulos funcionales. La plataforma permite conectar los recursos con las necesidades, siendo las cuatro entidades estructurales de la plataforma las siguientes:

- **Agentes u Organizaciones.** Son aquellos que pretenden solventar un reto social. En esta primera fase, son estos mismos los que plantean la solución al reto, aunque en una futura evolución de la plataforma no tendrán porqué ser ellos los que planteen la solución al reto. Se destaca, de sobre manera, la actualización de la información del seguimiento del reto. Un papel fundamental en pro de disponer de la máxima transparencia y verificabilidad de los proyectos. Así mismo, los agentes tienen su propio espacio para explicar su misión.
- **Retos.** Los retos son una combinación de problema social y solución, son la necesidad a conectar. Limitados en el tiempo, la plataforma busca la forma de conectar estos retos con usuarios que dispongan de recursos para su apoyo. Es por tanto, tal y como se comentaba anteriormente, fundamental mostrar el seguimiento de la solución a aquellos que han aportado recursos. Para esta tarea de conexión la plataforma categoriza estos retos y utiliza tecnología semántica.
- **Usuarios.** Los usuarios son aquellos entes que disponen de recursos y utilizan la plataforma para apoyar a los retos. Este apoyo se puede dar de varias formas, donando recursos o simplemente divulgando los mismos a través de las redes sociales más habituales. También dispone de la posibilidad de hacer pública o no su participación en proyectos, así como un

perfil de usuario desde el que suscribirse a noticias de la plataforma, de retos en los que hayan participado agentes.

Figura 1. Arquitectura general de *Flipover*.



Fuente de la figura: *Flipover*

Flipover persigue la creación de una comunidad de apoyo a proyectos solidarios y, por tanto, está dirigido a todos los agentes que intervienen en este tipo de proyectos, desde el usuario que dispone de recursos para donar, pasando por la organización o personas que plantean el reto social hasta el destinatario final de la acción desarrollada como solución a ese reto social. Un marco lo suficientemente amplio para conseguir la unión de todas estas fuerzas participantes de una forma efectiva y conseguir una resultante aún mayor. Las ventajas también varían en función del destinatario o usuario de la plataforma. Así, para el usuario final, donante de proyectos sociales, *Flipover* ofrece varias ventajas frente al modelo tradicional de suscripciones a ONGs, donde se dona una cantidad periódica a una ONG y no a un proyecto en concreto. El usuario en *Flipover*, tiene más capacidad de decisión eligiendo un proyecto en concreto, y más capacidad de maniobra en su donación, no atándose a pagos periódicos, donando aquello que puede en el momento que puede.

Por otro lado, frente a memorias anuales presentadas por las ONGs, costosas de realizar, la plataforma presenta una mayor inmediatez en la presentación de los resultados de las actuaciones realizadas. A las organizaciones o personas que plantean un reto social, la plataforma les dota de una herramienta tecnológica que les va a proporcionar una vía de alcance diferente para la captación



de recursos y colaboradores, y, sobre todo, independiente de políticas públicas de financiación. Los receptores de las acciones llevadas a cabo a través de los retos, podrán crear una comunidad de apoyo y seguir vinculados con los recursos originales. Y otras muchas ventajas por explorar como la notoriedad y visibilidad que pueda dar la solución ante planteamientos de soluciones diferentes o poco habituales ante retos de gran impacto social, etcétera.

Además, y aprovechando la ventaja de contar con una arquitectura de *crowdsourcing* para la captación de todos los recursos necesarios para la búsqueda de una solución, *Flipover* también verá reforzada su posición como organizador de una estructura de participación justa y meritocrática al posibilitar que otras plataformas de *crowdsourcing* puedan también convertirse en *stakeholders* de la corporación (Lim et al., 2010). De esto modo, además, se proporcionan soluciones creativas a los posibles conflictos de interés que pueden provocarse entre la empresa (*Improve Change/Flipover*), sus potenciales usuarios y el resto de agentes con los que esta interactúa.

3.3.1 Canales de comunicación

Desde un principio, se ha orientado a la creación de un sistema multiplataforma que permita llegar al máximo número de usuarios allá donde éstos se encuentren con la tecnología que ellos utilicen. Así, además del tradicional canal de la web, y los ya más comunes hoy en día canales de los smartphones y tablets, se están desarrollando otros canales como los *widgets* para navegadores, *widgets* de sistemas de gestión de contenidos como *Google Apps for Education* para entrar en el ámbito educativo y aplicaciones de Facebook. Se puede consultar la Tabla 2 para conocer mayor detalle.

La web, es el canal por excelencia y el primero en desarrollar dentro de la plataforma *Flipover*. Es el canal más universal y flexible que permite acceder al mayor número de público objetivo. Aunque es una tónica de todos los canales, se ha buscado la exquisitez en el desarrollo y diseño tecnológico como diferenciación con respecto a otras plataformas, poniendo a disposición las últimas tecnologías en materia semántica para una optimización de los procesos existentes. Las apps han sido el segundo canal desarrollado para la plataforma debido al auge del uso de las apps. Sólo en España existen 12 millones de usuarios de aplicaciones móviles en el país, gracias al 71% de españoles con internet móvil en sus dispositivos que se descargan apps¹⁴. Estas apps se han desarrollado para las 2 plataformas mayoritarias en el mercado: Android e iOS y en dos formatos distintos: smartphone y tablet.

Por otro lado, y para versiones posteriores de *Flipover*, se tiene proyectada la inclusión de *widgets* para navegadores, *Google Apps for Education* y Facebook.

14 <http://madrid.theappdate.com/informe-apps/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



Cada vez más, usuarios avanzados de internet usan sistemas para la recogida de información de internet de una forma más rápida y descentralizada de cada una de las webs de donde reside la información. Los canales suponen un importante ahorro en el tiempo de navegación y búsqueda de información. En el lector RSS, el usuario dispone de un resumen de los artículos para poder decidir qué información quiere leer. Siguiendo esta misma filosofía, desde *Flipover* se pretende lanzar un plugin para navegadores que, del mismo modo que hacen los canales RSS, al usuario se le facilite información de los retos relevantes para sus preferencias y le permita acceder a la información de los retos y a la donación de una forma mucho más directa que a través de la web. Mas de 7 millones de estudiantes en todo el mundo utilizan *Google Apps for Education*, por lo que los estudiantes universitarios representan un nicho de usuarios muy interesante para el proyecto que se presenta. Es por esto, por lo que se ha planificado utilizar este canal para adecuar la plataforma y sus mensajes a este público objetivo mediante el uso de este tipo de *widgets*. Al igual que los *widgets* para *Google Apps for Education*, o las apps, las apps para Facebook nos permite adecuar las funcionalidades y mensajes de la plataforma al usuario tipo de Facebook. Pero además, Facebook, con el consentimiento del usuario, categoriza mucho más al usuario final, con lo que esa adecuación de plataforma y mensaje se puede llevar a cabo de una forma muchísimo más personalizada. No olvidemos que el objetivo final es el de la conexión de usuarios con retos y agentes, y, por tanto, toda información para poder realizar esa conexión de forma eficiente es poca.

Tabla 2. Canales de comunicación plataforma

Canal	Beneficiarios	Tecnología
Web	Público general	Plataforma web basada en Ruby on Rails
Apps	Público de 25 a 40 años, urbano y de clase media o media-alta	Java para Android; Objective-C para iOS
Widget Navegador	Usuarios avanzados de internet	Plugin para cada navegador
Widget google apps for education	Jóvenes estudiantes	Widget google apps
Facebook	Público general entre 25-45 años	Ruby on rails + API Facebook

Fuente: *Flipover*



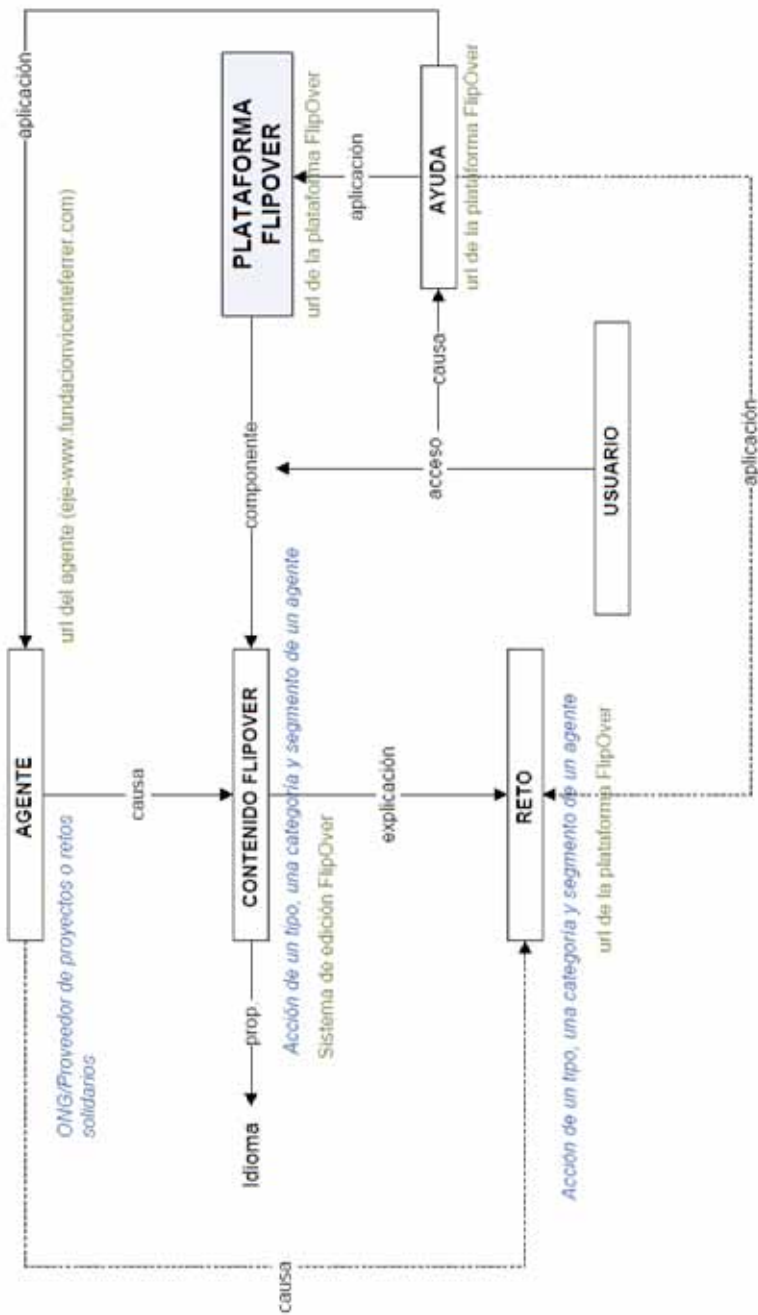
4. MODELO CONCEPTUAL

El modelo conceptual es una red semántica basada en una ontología y un conjunto de relaciones semánticas. Para su desarrollo, se ha realizado un estudio de los objetos de conocimiento de los agentes que generan acciones solidarias, traducándose este estudio en la representación semántica de su *expertise*. El modelo conceptual está centrado en un objeto principal, el reto, y en sus relaciones con el agente que lo genera y el usuario que quiere intervenir en él aportando su ayuda. El objetivo del modelo semántico que sustenta la plataforma *Flipover* es, pues, enviar información sobre acciones solidarias localizadas en un lugar y una fecha determinada pertenecientes a una categoría o área concreta, y generadas por una entidad o agente de proyectos y eventos solidarios. La plataforma va dirigida tanto a agentes, organizaciones y proveedores de retos solidarios, como a usuarios que quieren aportar ayuda solidaria. *Flipover* es una plataforma que beneficia y relaciona a ambos, ya que recoge información de distintos agentes, además de agilizar la ayuda y personalizar el envío de información al usuario. El usuario podrá tener un seguimiento de los retos en los que está participando tanto él como otros usuarios y los ingresos recaudados.

Además, es multicanal y permite agilizar el envío de ayudas y, por lo tanto, supone un beneficio tanto para el usuario, dinamizando el conocimiento de lo que se está haciendo y su participación, como para el Agente Solidario, dinamizando su difusión. En la figura 2, se pueden contemplar las relaciones conceptuales entre agentes solidarios y usuarios utilizando la plataforma que se propone. El modelo conceptual de *Flipover* se basa en la idea de añadir metadatos semánticos y ontológicos a la navegación para proporcionar, de manera formal, información que describa el contenido y la relación semántica de datos. Para ello, utiliza las tecnologías de descripción de contenidos de la Web Semántica, como RDF y OWL, que permiten realizar procesos inteligentes de captura y tratamiento de información.



Figura 2. Relación Agente solidario-Usuario utilizando



Fuente: *Flipover*

4.1. Modelo conceptual semántico

El modelo de clases y relaciones que constituye el reto solidario, los elementos que lo definen y cómo se relacionan con el agente y el usuario queda reflejado en la figura 3, donde se muestran en rojo las relaciones que se establecen teniendo en cuenta los datos de registro del perfil del usuario, y en azul y línea discontinua las relaciones inferidas a partir de estas relaciones. En la figura 4, se muestra un ejemplo de instanciación de objetos en sus clases y relaciones entre ellos siguiendo el modelo. La ontología que define el contexto que se quiere modelizar para la mejora en la asignación de recursos a los problemas sociales, así como las categorías fundamentales de los elementos que la constituyen a partir del estudio que se ha realizado de sus propiedades, sistemas y estructuras, queda conformado por las siguientes entidades:

- **Agente:** organización no gubernamental o entidad que genera un proyecto o acción solidaria en la que puede colaborar un usuario.
- **Categoría:** clasificación temática de los ámbitos de acción de un agente.
- **Segmento:** clasificación por sectores relacionados con la edad.
- **Acción:** actividad solidaria que genera un Agente.
 - **Campaña:** conjunto de actividades o de esfuerzos que se realizan durante cierto tiempo, y están encaminados a conseguir un fin.
 - **Cooperación:** colaboración para lograr un fin.
 - **Voluntariado:** conjunto de las actividades que realizan un conjunto de personas que se unen libre y desinteresadamente a un grupo para trabajar con fines benéficos o altruistas.
 - **Proyecto:** plan que permite la ejecución de una obra.
 - **Apadrinamiento:** ayuda y protección a una persona.
 - **Socio:** persona que participa en un negocio junto con otra o más personas o que pertenece a un grupo con un fin determinado.
 - **Evento:** acontecimiento que se da en una fecha y lugar determinado.
- **Lugar:** territorio administrativo en el que tiene lugar la acción de un Agente.
- **Tiempo:** fecha en la que se desarrolla una acción de un Agente.
- **Ayuda:** tipo de aportación de un usuario a un Agente.
- **Usuario:** sujeto que interactúa con un Agente.

Las relaciones semánticas del modelo conceptual son las que se presentan a continuación:

- **Asociación:** utilizamos esta relación para establecer el interés de un usuario en un segmento, categoría o lugar y, con ello, generar la interacción Agente Solidario-Usuario: envío de información al usuario personalizada, posible intervención del usuario en las acciones del Agente que pertenecen a la categoría, segmento o lugar asociados al usuario, teniendo en cuenta los datos aportados en el registro y su navegación. Esta asociación se establece, pues, en función de los datos recogidos del perfil del usuario y su relación con las categorías, segmentos y lugares. Dirección: A está asociado a B.
- **Intervención:** se establece entre un Agente activo y aquello con lo que interactúa. Señala, pues, una influencia que es activa y directa. Dirección: A interviene en B.
- **Localización:** esta relación se da entre un objeto y su ubicación espacial y temporal. Se trata, pues, de una relación que expresa la relación de "estar en", "se da en". Dirección: A está localizado en B.
- **Aplicación:** se utiliza para reflejar la relación que se da entre un objeto y el ámbito donde se utiliza. Dirección: A se aplica a B.
- **Componente:** relación estructural que sirve para representar los elementos integrantes de un objeto. Dirección: A tiene como componente a B.
- **Propiedad:** característica de un objeto. Dirección: A tiene como propiedad a B.
- **Causa:** decir que A es la causa de B significa que A provoca la existencia de B. Dirección: A causa B.

4.1.1. Modelo en RDF

El modelo conceptual es un modelo traducible a RDF¹⁵. El modelo de datos que propone consiste en tres tipos de objetos:

- **Recursos:** cualquier objeto web identificable unívocamente por un URI, es decir, un Identificador Uniforme de Recursos como una URL. Un recurso puede ser un documento HTML; una parte de una página web como por ejemplo un elemento HTML o XML dentro de un documento

15 <http://www.w3.org/RDF/> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012) y <http://www.w3c.es/divulgacion/guiasbreves/websemantica> (última vez accedido, 22 de Diciembre del 2012)



fuente, una colección de páginas, un sitio web completo; y, en síntesis, cualquier recurso entendido como objeto de información.

- **Propiedades:** son aspectos específicos, características, atributos o relaciones utilizadas para describir recursos. Cada tipo de propiedad tiene sus valores específicos, define los valores permitidos, los tipos de recursos que puede describir y las relaciones que existen entre las distintas propiedades.
- **Descripciones:** son el conjunto de un recurso, un nombre de propiedad y el valor de esa propiedad —sujeto, predicado y objeto, respectivamente.

Un objeto de información o recurso se describe a través de un conjunto de propiedades denominadas “descripción RDF” (<rdf:description>). La esencia de RDF es pues un modelo formal para la representación de las propiedades y los valores de esas propiedades. El modelo RDF se constituye sobre principios bien establecidos en otras comunidades de metadatos como, por ejemplo, el *Warwick Framework*: las propiedades de RDF se pueden entender como atributos de los recursos y, en este sentido, corresponden a los pares tradicionales de atributo-valor. Además, estas propiedades también representan las relaciones entre los distintos recursos de información, de tal forma que este modelo puede parecer un esquema entidad-relación de las bases de datos relacionales. El modelo RDF se puede relacionar también con el diseño orientado a objetos donde los recursos corresponden a objetos y las propiedades corresponden a ejemplos de variables.

Las taxonomías que se han empleado para las diferentes entidades citadas anteriormente para la composición formal del esquema conceptual se exponen a continuación:

- **Categorías Temáticas**¹⁶: Agricultura y Desarrollo Rural, Apadrinamiento, Asistencia a colectivos marginados, Asistencia a enfermos, Asistencia a enfermos de SIDA, Ayuda humanitaria, Cambio climático, Comunicación e Información, Comercio justo, Cooperación Internacional, Crisis financiera,

16 Para las taxonomías que considerará se han tenido en cuenta la categorización de la UNESCO para Organizaciones no gubernamentales, la categorización del Banco Mundial y un estudio realizado de agentes como Cruz Roja <http://www.cruzroja.es/>, Fundación Vicente Ferrer <http://www.fundacionvicenteferrer.org/>, Intermón Oxfam <http://www.intermonoxfam.org/>, Greenpeace <http://www.greenpeace.org>, Global Humanitaria <http://www.globalhumanitaria.org/>, Ayuda en acción <http://www.ayudaenaccion.org/>, Adra Fundación <http://www.adra-es.org/>, Fundación Tierra de Hombres <http://www.tierradehombres.org/>, Fundación entreculturas <http://www.entreculturas.org/>, Aldeas Infantiles <http://www.aldeasinfantiles.es>, Amigos de los Mayores <http://www.amigosdelosmayores.org/> y Educación sin Fronteras <http://www.educacionsinfronteras.org/es/>



Cultura, Defensa derechos humanos, Defensa y protección animales, Desarrollo social, Desarrollo urbano, Diálogo entre civilizaciones, Discapacitados, Drogodependencia, Educación, Educación al desarrollo, Energía, Globalización, Igualdad de Género, Infancia y juventud, Informática y telecomunicaciones, Inmigrantes, Investigación y docencia, Medio ambiente, Mujer, Nuevas tecnologías y comunicación, Política, Responsabilidad Social Corporativa, Salud, Sector financiero, Situaciones de postconflicto y postdesastre, Tercera edad voluntariado, Transporte y Vivienda.

- **Subclases de Acción:** Campaña, Cooperación, Voluntariado, Proyecto, Apadrinamiento, Socio, Eventos (Curso, Reunión informativa, Conferencia, Exposición, Jornada, Teatro, Concierto, Exposición fotográfica, Talleres).
- **Categorías de Ayudas:** SMS, Ingreso en cuenta (mensual, anual, otros), Donación no monetaria: entrega de alimentos, juguetes, etc.
- **Categorías Segmento¹⁷:** 18-35 años (Primera Madurez), 36-60 años (Media Madurez) y 60 en adelante (Última Madurez).
- **Lugares (Zonas de acción):** África, África Austral, África Central, África del Norte, África Occidental, África Oriental, América, América Central, América del Norte, América del Sur, América Latina y El Caribe, Asia, Asia Central, Asia Meridional, Asia Occidental, Asia y el Pacífico, Caribe, Europa, Oceanía, Oriental, Sureste de Asia, España (Comunidades, Provincias, Población).

A continuación, se presentan dos ejemplos de reglas de inferencia, presentando la casuística de un usuario no registrado y de otro registrado, que pudieran predecirse:

- **Usuario No Registrado:** los criterios de ordenación son la fecha de caducidad ascendente y el número de logros, de menor a mayor. En cuanto a criterios de presentación, si el usuario ha entrado en una acción o reto, se le enviarán todas las acciones del mismo tipo, categoría y segmento de todos los agentes participantes. Ejemplo:

17 Hemos utilizado la segmentación demográfica para establecer perfiles de usuarios en relación con intereses y necesidades. La segmentación demográfica es uno de los conjuntos de variables más utilizados dada la facilidad de obtención de las variables utilizadas. Nos hemos basado en la información que proporciona el Instituto Nacional de Estadística, ya que proporciona toda la información necesaria para la realización de este tipo de segmentación. Las variables más utilizadas dentro de este tipo de segmentación son: sexo, edad, estado civil, tamaño de la familia y ciclo de vida familiar. Partiendo de estas variables realizamos la siguiente segmentación: <http://www.ine.es/> <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft20%2Fe245&file=inebase&L=0>



Acción: Campaña de recogida de ropa

Duración: 20 días. Fecha Inicio: 1 de noviembre de 2012, Fecha Fin: 20 de noviembre de 2012

Tipo de acción: Campaña

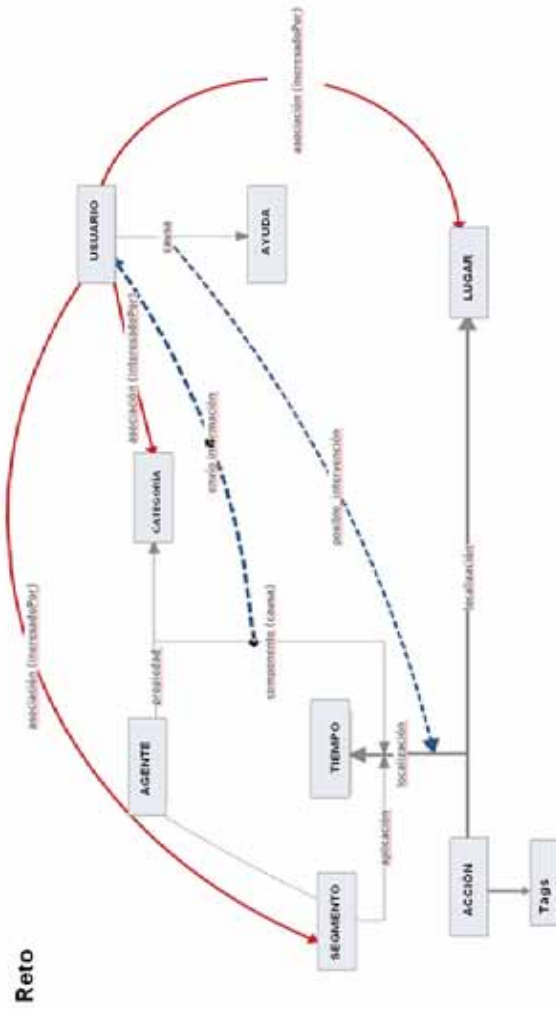
Categoría: Ayuda Humanitaria

Segmento: Niños, Mujer

Se muestra también la acción *Campaña de recogida de juguetes*, del mismo tipo, categoría y segmento.

- **Usuario Registrado:** si el lugar de la acción es igual al lugar de residencia del usuario, se le envía información de cualquier acción localizada en ese lugar, de cualquier agente, aunque se establecerá una priorización por subtipos de acción, por ejemplo campañas. Si el lugar de residencia es igual al lugar de la acción, se le enviará información de todas las acciones localizadas en dicho lugar para generar posible intervención del usuario en ellas. Se priorizarán las acciones de tipo *Evento* y sus subcategorías y las de tipo *Campañas*. Si el cliente es mujer y tiene una edad comprendida entre 36 y 60 se le muestran todas las acciones de los segmentos *Infancia y Tercera Edad*, con hijos, priorizando las acciones *Eventos, Campañas, Socio y Apadrinamiento*.

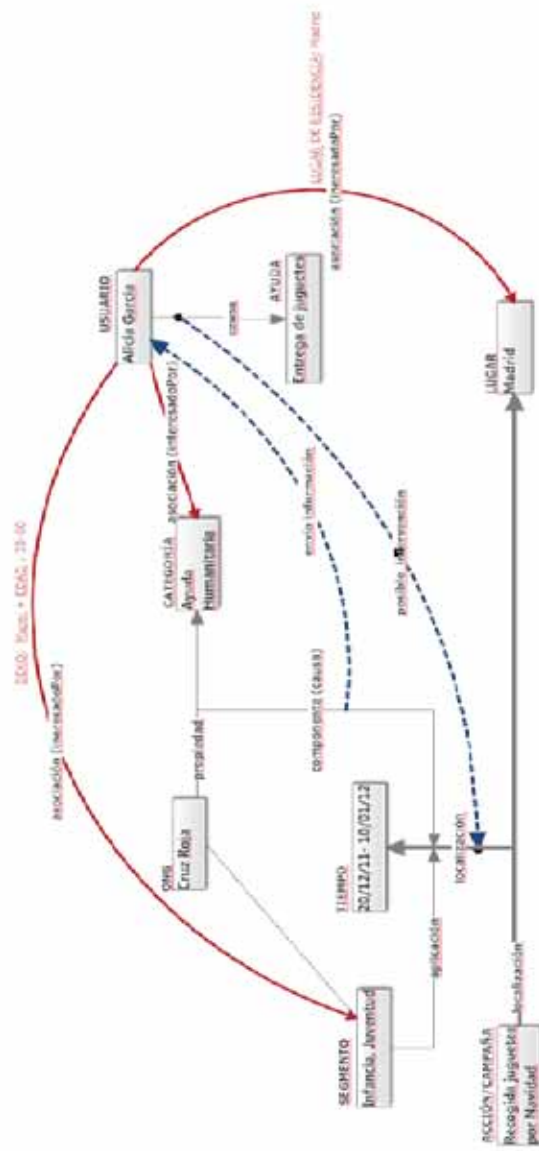
Figura 3. Modelo de clases y relaciones que constituye el reto solidario, los elementos que lo definen y cómo se relacionan



En rojo las relaciones establecidas teniendo en cuenta algún campo (s) del perfil del usuario. En azul y línea discontinua, las relaciones inferidas a partir de estas relaciones. Relación con las acciones (información de la Agente sobre éstas y posible intervención del usuario en ellas)

Fuente Flipover

Figura 4. Ejemplo de instanciación de objetos en sus clases y relaciones entre ellos siguiendo el modelo



Fuente Flipover

5. CONCLUSIONES Y TRABAJO FUTURO

La adopción del *crowdsourcing* ha facilitado identificar sus rasgos comunes, lo que ha permitido estudiar y plantear sus características básicas, factores críticos de éxito y fracaso y entornos donde su uso es aconsejable. En este artículo, se han analizado desde diversos puntos de vista el papel que pudiera desempeñar el *crowdsourcing* en general, y el *crowdfunding* en particular, en la búsqueda de soluciones para los retos que la Sociedad global afronta hoy en día. Se han descrito, igualmente, algunas de las iniciativas actuales más novedosas y que se encuentran en el estado del arte y cómo emplear este planteamiento de forma eminentemente práctica en diversos escenarios. Desde un punto de vista científico, el *crowdsourcing* puede suponer un proceso dinamizador dentro de las empresas, hecho que queda demostrado en los distintos casos de uso descritos. Dado que este trabajo es un proyecto empresarial liderado por la empresa Improve Change, se dejan líneas de investigación abiertas para que desde un punto de vista empresarial se pueda comprender e identificar:

En qué escenarios tiene sentido plantear una iniciativa de *crowdsourcing*, así como sus ventajas y desventajas y la mejora en los procesos de evaluación del impacto de las acciones sociales.

Cuáles son las fases que se deben considerar cuando se va a lanzar una iniciativa de este tipo: identificar y definir claramente el problema que se quiere solucionar; plantear la pregunta o desafío a la multitud, así como el impacto que tendrá; trabajar con la multitud para dinamizarla y aclarar dudas o aspectos no claros; cómo gestionar la aportación de ideas y propuestas; con qué criterios seleccionar las ideas consideradas como ganadoras; cómo gestionar los derechos de propiedad intelectual, etc.

Cuales son los factores críticos a tener en cuenta para que la iniciativa sea exitosa, como la localización geográfica, la definición clara, concreta y sin ambigüedades de lo que se espera; el establecimiento de la recompensa correcta, no sólo dineraria; la gestión de la comunidad y construcción sobre ideas; disponer de un proceso de elección transparente y claro, etc.

Si se interiorizan los principales condicionantes enumerados con anterioridad e Improve Change los hace suyos, es posible enlazarse con la inteligencia colectiva de la multitud para resolver problemas a priori muy complejos e innovar a un precio mucho más eficiente que el actual, con una diversidad de criterio muy superior y pagando sólo por lo que se considere como éxito. Una vez analizado el papel del *crowdsourcing* desde un punto de vista científico, en el que se han planteado sus precursores o antecedentes y el actual estado del arte, y desde un punto de vista eminentemente práctico o empresarial, donde se han evaluado los diferentes escenarios de uso, fases y condicionantes, sólo cabe plantear iniciativas prácticas donde se pueda utilizar para beneficio de la



compañía. Dentro del objetivo de los trabajos desarrollados era crítico evaluar preguntando a la multitud sobre su percepción y desafíos del *crowdsourcing*. Para ello se proponen realizar trabajos de campo que puedan servir como toma de contacto con otras organizaciones para conocer sus opiniones respecto al *crowdsourcing* y su aplicación en las empresas, qué actividades podían implementarse mediante soluciones de *crowdsourcing*, cuáles son los principales escollos dentro de las empresas para estas soluciones, etc.

6. REFERENCIAS

- ABED, F. y MATIN, I. (2007): "Beyond lending: How microfinance creates new forms of capital to fight poverty". *Innovations* 2 (1-2), págs. 3-17.
- ALONSO, O. y BAEZA-YATES, R. (2010): *An Analysis of Crowdsourcing Relevance Assessments in Spanish*. Spanish Conference on Information Retrieval.
- ALTAY, A. (2007): *The challenge for global women poverty: Microfinance (or microcredit) as a solution for women poverty in Turkey*. Proceedings of the International Conference on Globalization and its Discontents, Cortland, 4-21. Disponible en <http://eco.ieu.edu.tr/wp-content/proceedings/2007/0701.pdf> (última vez accedido el 22/12/2012).
- ANDERSON, C. (2004): "The Long Tail". *Wired Magazine* 12(10), págs. 170-177. Disponible en www.wired.com/wired/archive/12.10/tail.html (última vez accedido el 22/12/2012)
- BANERJEE, A.; DUFLO, E.; GLENNERSTER, R.; y KINNAN C (2009): *The Miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation*. MIT Department of Economics. Disponible en <http://econ-www.mit.edu/files/4162> (última vez accedido el 22/12/2012)
- BELLEFLAMME, P., LAMBERT, T. y SCHWIENBACHER, A. (2012): *Crowdfunding: Tapping the Right Crowd*. CORE Discussion Paper No. 2011/32. Disponible en <http://ssrn.com/abstract=1578175> o <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1578175> (última vez accedido el 22/12/2012)
- BOWMAN, C. (2010): *An overview of the estate of online citizen science and crowdsourcing*. En 2010 GSA Denver Annual Meeting.
- BRABHAM, D. C. (2008): "Crowdsourcing as a model for problem solving. Convergence". *The International Journal of Research into New Media Technologies*, 14(1), págs. 75.



- BRADY, H. y VERBA, S. (1995): "A Resource Model of Political Participation. Kay Lehman Schlozman". *The American Political Science Review*, Vol. 89, No. 2, págs. 271-294.
- BRYMAN, A. y BELL, E. (2007): *Business research methods*. 2nd ed. Oxford: Oxford University Press.
- BURBY, RAYMOND J. (2003): "Making Plans That Matter: Citizen Involvement and Government Action". *Journal of the American Planning Association* 69, no. 1, págs. 33-49.
- CHANAL V. y CARON-FASAN M.L. (2008): *How to invent a new business model based on crowdsourcing: The crowdspirit® case*. In: EURAM (Ljubjana, Slovenia, 2008).
- CHEMIN, M. (2008): "The benefits and costs of microfinance: Evidence from Bangladesh". *The Journal of Development Studies* 44(4), págs. 463-484.
- ESELLÉS-AROLAS, E. y GONZÁLEZ-LADRÓN-DE-GUEVARA, F. (2012): "Towards an integrated crowdsourcing definition". *Journal of Information Science*, XX (X) 2012, pp. 1-14, DOI: 10.1177/016555150nnnnnn
- FUNG, A. (2006): "Varieties of Participation in Complex Governance". *Public Administration Review*, 66, págs. 66-75.
- HOWE, J. (2006): *The Rise of Crowdsourcing*. *Wired*, 14(6). Disponible en <http://www.wired.com/wired/archive/14.06/crowds.html> (última vez accedido el 22/12/2012)
- HULME, D. y MOSLEY, P. (1996): *Finance Against Poverty*. Vols 1 y 2. London and New York: Routledge.
- HUANG, E. (2010): *Automatic Task Design on Amazon Mechanical Turk*. Tesis presentada Eric Hsin-Chun Huang al Departamento de Matemáticas Aplicadas para la obtención del Grado en Artes en la Universidad de Harvard Cambridge, Massachusetts, el 6 de Abril del 2010.
- HIRTH, M., HOSSFELD, T. y TRAN-GIA, P. (2011): *Cheat-Detection Mechanisms for Crowdsourcing*. Workshop del futuro de Internet y las redes de siguiente generación.
- KHANDKER, S. y PITT, M. (2005): "Microfinance and poverty: Evidence using panel data from Bangladesh". *The World Bank Economic Review* 19(2), págs. 263-286.
- LANE, S. (2010): *Collective Intelligence for Competitive Advantage: Crowdsourcing and Open Innovation*. University of Oregon, Applied Information, Management Program.
- LEVITT, S. y DUBNER, S. J. (2005): *Freakonomics: A Rogue Economist Explores the Hidden Side of Everything*. William Morrow/HarperCollins. ISBN 0-06-073132-X.

- LÉVY, P. (1997): *Collective intelligence: Mankind's emerging world in cyberspace*. Perseus Books Cambridge, MA, USA.
- LIM, S., PERCIA, D. y FINKELSTEIN, A. (2010): *StakeSource: Harnessing the Power of Crowdsourcing and Social Networks in Stakeholder Analysis ICSE '10* Proceedings of the 32nd ACM/IEEE International Conference on Software Engineering - Volume 2.
- LITTLEFIELD, E.; MURDUCH, J. y HASHEMI, S. (2003): *Is microfinance an effective strategy to reach the millennium development goals?* Disponible en <http://ifmr.ac.in/cmfw/wp-content/uploads/2007/06/mf-mdgs-morduch.pdf> (última vez accedido el 22/12/2012)
- LUX, M. y DSINGER, G. (2007): "From folksonomies to ontologies: Employing wisdom of the crowds to serve learning purposes". *International Journal of Knowledge and Learning*, 3(4/5), págs. 515-528.
- MANN, M. (2003): *A new foundation for microfinance impact studies: An empirical analysis on the household level in Uganda*. Department of Economics at the College of Wooster. Disponible en http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.25593/18240_Uganda_Microfinance_Analysis_Short.pdf (última vez accedido el 22/12/2012)
- MANROTH, A. (2001): *How effective is microfinance in CEEC and the NIS? A discussion of impact analysis to date*. MSc dissertation, The London School of Economics and Political Science, The European Institute.
- MANSBRIDGE, J. (1983): *Beyond Adversary Democracy*. University of Chicago Press ed. Chicago: University of Chicago Press, 1983.
- MASON, W., y SURI, S. (2011): *A Guide to Conducting Behavioral Research on Amazon's Mechanical Turk*. Psychonomic Society, Inc. 2011.
- MIKA, P. (2005): *Ontologies are us: A unified model of social networks and semantics*. In Proc. of Int. Semantic Web Conf., volume 3729 of LNCS, págs. 522-536. Springer.
- Mobility Report de Ericsson (2012): *Ericsson Mobility Report Shows Rapid Smartphone Uptake and Doubling of Mobile Data Traffic*. Disponible en <http://www.ericsson.com/news/1659597> (última vez accedido el 22/12/2012)
- MOLLICK, E. (2012): *The Dynamics of Crowdfunding: Determinants of Success and Failure* Disponible en <http://ssrn.com/abstract=2088298> (última vez accedido el 22/12/2012)
- MOSLEY, P. (2001): "Microfinance and poverty in Bolivia". *The Journal of Development Studies* 37(4), págs. 101-132.
- NIE, N.H.; JUNN, J. y STEHLIK-BARRY, K. (1996): *Education and Democratic Citizenship in America*. University of Chicago Press, 1996.

- OPREA, T. I.; BOLOGA, C. G.; BOYER, S.; CURPAN, R. F.; GLEN, R. C.; HOPKINS, A. L. y LIPINSKI, C. A. (2009): *A crowdsourcing evaluation of the NIH chemical probes*. *Nature Chemical Biology*, 5(7), págs. 441-447.
- PANJAITAN-DRIOADISURYO, D. y CLOUD, K. (1999): "Gender, self-employment, and microcredit programs: An Indonesian case study". *Quarterly Review of Economics and Finance*, 39(5), págs. 769-779.
- PASSANT, A. (2007): *Using ontologies to strengthen folksonomies and enrich information retrieval in Weblogs*. In Int. Conf. on Weblogs and Social Media, 2007.
- PATEMAN, C. (1987): *Participation and Democratic Theory*. Cambridge. University Press, 1970.
- SUSSKIND, L., y JEFFREY L. (1987): *Breaking the Impasse: Consensual Approaches to Resolving Public Disputes*. New York: Basic Books.
- QUACH, M.; MULLINEUX, A. y MURINDE, V. (2003): *Microcredit and household poverty reduction in rural Vietnam*. Disponible en <http://www.sed.manchester.ac.uk/research/iarc/ediais/word-files/Quach.doc> (última vez accedido el 22/12/2012)
- RITZER, G. y JURGENSON, N. (2010): "Production, Consumption, Prosumption The nature of capitalism in the age of the digital 'prosumer". *Journal of Consumer Culture*, vol. 10, págs. 13-36.
- ROBINSON, M. (2002): *The Microfinance Revolution. Volume 2: Lessons from Indonesia*. Washington, DC: World Bank.
- RUBINTON, B.J. (2011): *Crowdfunding: Disintermediated Investment Banking*. FINE 547. Advanced Finance Seminar. McGill University. June 9, 2011.
- SEBSTAD, J. y CHEN, G (1996): *Overview of Studies on the Impact of Microenterprise Credit*. Washington, DC: Assessing the Impact of Microenterprise Services, Management Systems International. Disponible en <http://www.eldis.org/vfile/upload/1/document/0708/DOC2039.pdf> (última vez accedido el 22/12/2012)
- SPECIA, L. y MOTTA, E. (2007): *Integrating folksonomies with the Semantic Web*. Proc. Euro. Semantic Web Conf.
- SUROWIECKI, J. (2005): *The wisdom of crowds: why the many are smarter than the few*. Abacus.
- SWAIN, R.; SANH, N. y TUAN, V. (2008): "Microfinance and poverty reduction in the Mekong Delta in Vietnam". *African and Asian Studies*, 7(2), págs. 191-215.
- TAPSCOTT, D. y WILLIAMS, A. D. (2010): *Wikinomics: How Mass Collaboration Changes Everything*. Penguin Group USA.



- TOURAINÉ, A. (2001): *Beyond Neoliberalism*. London: Polity Press. UK. ISBN-10: 0745624340.
- VERBA, S.; SCHLOZMAN, K. y BRADY, H. (1995): *Voice and Equality: Civic Voluntarism in American Politics*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- VON HIPPEL, E. (2005): *Democratizing innovation*. MIT Press.
- VONDERLACK, R. y SCHREINER, M. (2002): "Women, microfinance, and savings: Lessons and proposals". *Development in Practice*, 12(5), págs. 602-612.
- ZUK, R. (2010): "By popular demand: Crowdsourcing your audience for innovation". *Public Relations Tactics*, 17(8), 7. doi:Article.







Factores determinantes en el desvío de la misión en las microfinanzas

Marta de la Cuesta González

mcuesta@cee.uned.es

Departamento de Economía Aplicada de la UNED. Facultad de Económicas y Empresariales. C/ Senda del Rey 11, 28040 Madrid. Profesora titular de economía aplicada y vicerrectora de planificación y asuntos económicos de la UNED. Líneas de investigación en banca y finanzas, responsabilidad social corporativa y microfinanzas.

José Ángel Velásquez González

jvelasquez@unimet.edu.ve

Economista (UCV), MSc.SPURS (MIT); Doctor en Ciencias Económicas y Empresariales (UNED-España). Profesor Titular de Política Económica y Economía Regional, Decano de La Facultad de Ciencias Económicas (Universidad Metropolitana, Caracas). Líneas de investigación: microfinanzas, Economía Regional y Política Económica en la Globalización.



RESUMEN

La mayor parte de los estudios que ofrecen explicaciones teóricas sobre el desvío de la misión en las instituciones microfinancieras (IMF) relacionan este fenómeno con la transformación, comercialización y formalización de las ONG que se convierten en instituciones de microfinanzas reguladas. Muchos de ellos tienden a evaluar ese desvío a través de los cambios en los tamaños de los microcréditos. Sin embargo, las conclusiones de estos trabajos no son coincidentes y algunos casos presentan resultados contradictorios. Aunque el tamaño promedio del préstamo es un dato disponible, muchas veces no refleja necesariamente el nivel de pobreza de los clientes, por lo que convendría utilizar otras medidas más precisas que exigiría un esfuerzo de rendición de cuentas por parte de las IMF y una mayor precisión en su misión y público objetivo.

Este artículo analiza los factores que influyen en la ocurrencia o no del desvío de la misión a través de la revisión y comparación de resultados de los trabajos más relevantes, comparando sus resultados y limitaciones.

PALABRAS CLAVE

Microfinanzas, desarrollo, exclusión financiera, innovación social.

ABSTRACT

Most of the studies and research that offer theoretical explanations about mission drift in microfinance institutions (MFIs), relate this phenomenon with the processing, marketing and formalization of NGOs that become regulated microfinance institutions. Many of them tend to evaluate this drift through changes in the sizes of microcredit. However, the conclusions of these studies are not similar and sometimes opposite. Although the average loan size is data available this data often not necessarily reflect the poverty level of clients. Therefore it should be used other measures that would require a more precise accountability efforts by the IMF and greater accuracy in mission and target audience.

This article reviews the main theoretical and empirical studies that have addressed the issue of mission drift and its measurement by comparing the results of such work, their limitations and alternatives.

KEY WORDS

Microfinance, Development, Financial Exclusion, Social Innovation.



JEL

G-21, 0-16



1. INTRODUCCIÓN

Los enfoques y prácticas de las microfinanzas varían a nivel de las diferentes regiones globales. El concepto y orientación de la misión social de las instituciones microfinancieras (IMF) del modelo asiático difieren, en cierto grado, del aplicado en el modelo latinoamericano. En Asia predomina el enfoque integral que incorpora el acompañamiento en la prestación de los servicios microfinancieros, mientras que en América Latina y el Caribe predomina el enfoque minimalista que ofrece exclusivamente servicios financieros.

Desde la creación de las grandes IMF asiáticas, su misión social ha estado primordialmente más orientada a prestar servicios financieros a los más pobres entre los pobres y con un foco de atención preferente hacia los microcréditos para las mujeres. La misión social de IMF latinoamericanas se ha orientado más a prestar servicios financieros a los excluidos del sistema financiero, a los microempresarios de la economía informal, a las personas de bajos recursos y a los emprendedores pobres que buscan autoemplearse.

Según CERISE *et al.* (2007), pág.19, las IMF deben tener una misión y una visión estratégica. La visión debe contener su orientación general, la definición de la población meta, la cobertura geográfica, la oferta de servicios financieros y las características de la organización. La visión estratégica puede evolucionar con el paso del tiempo en función de los cambios internos y del contexto de la institución, pero esta evolución tiene que decidirse y ser dirigida por los actores. La visión estratégica y la misión deben permitir a la IMF decidir un rumbo determinado y organizarse para perseguirlo. En el caso de que la evolución sea involuntaria o no controlada, se habla de desviación de la misión. Autores como Copestake (2007) opinan que la desviación de misión puede ser una meta o acción predeterminada estratégicamente, por lo cual difiere de lo expresado por CERISE *et al.* (2007).

La IMF puede introducir objetivos diversos en su misión social. Muchas instituciones pueden buscar reducir la pobreza, alcanzar a personas excluidas de los servicios financieros, empoderar a las mujeres o promover la solidaridad comunitaria. Existen instrumentos como la evaluación del desempeño social para determinar la efectividad de una institución en llevar a la práctica estos objetivos. La gestión del desempeño social (GDS o SPM por sus siglas en inglés) es el sistema que una organización utiliza para el seguimiento, el entendimiento y la mejora del logro de sus metas sociales. Un enfoque de la gestión de desempeño social (GDS) es el que incluye la responsabilidad social de las IMF con sus grupos de interés *stakeholders*. De esta manera, se establece un balance entre el mandato de la misión particular de la IMF y los valores sociales genéricos que deben aplicarse a todas las IMF: la protección a los clientes, la responsabilidad social con los empleados, la comunidad y el ambiente.



Al considerar la misión, no debe asumirse que cada una de las IMF están enfocadas hacia los clientes más pobres. Algunas IMF pueden hacer énfasis en la atención de áreas geográficas específicas con bajos niveles de desarrollo. Algunas metas son aplicables sólo a ciertas IMF, tales como el enfoque de género (aunque la equidad de género es un valor universal).

Es decir, podemos afirmar que las instituciones de microfinanzas tienen diversas misiones y objetivos. La estandarización de las medidas de desempeño social exige seleccionar un marco de trabajo que podría ser adecuado para una institución específica. Muchas instituciones de microfinanzas tienen misiones sociales que establecen la meta de aumentar el acceso a los servicios financieros, independientemente del nivel de pobreza de un cliente. Los programas de microfinanzas deben estar enmarcados dentro de políticas macroeconómicas de desarrollo que persiguen objetivos globales, tales como incrementar el producto social, el empleo y los niveles de ingresos, variables que incidirán de una manera efectiva en atenuar los niveles de pobreza de las poblaciones excluidas. En todo caso, existe consenso entre los principales autores y practicantes del movimiento microfinanciero en cuanto a que las IMF deben cumplir con un objetivo dual: financiero y social; y que cuando estas instituciones se desvían de cumplir el segundo objetivo para lograr el primero se está en presencia de síntomas del desvío de la misión.

Los siguientes apartados se dedican a revisar los principales trabajos teóricos y empíricos que han abordado la problemática del desvío de la misión y su medición. Estos aportes revisten singular importancia para nuestro trabajo, sobre todo, si se toma en cuenta que en el campo de las microfinanzas no está disponible todavía un cuerpo de conocimientos que permitan hablar de la existencia de una teoría microfinanciera. El trabajo se estructura de la siguiente manera: en el apartado siguiente, se expone el concepto de desvío de la misión en las microfinanzas revisando las aportaciones de diferentes autores sobre el fenómeno en estudio. En el tercer apartado, se analizan estudios empíricos que han identificado y explicado los factores que influyen en la ocurrencia o no del fenómeno de desvío de misión en las IMF. El artículo finaliza con unas conclusiones y reflexión final.

2. MARCO CONCEPTUAL DEL DESVÍO DE LA MISIÓN EN LAS MICROFINANZAS

Las IMF tienen una misión dual que se traduce en: a) lograr la sostenibilidad financiera y b) proveer servicios bancarios a las microempresas, a las familias de bajos ingresos y, en general, a las personas excluidas del sistema financiero formal.



Cuando la IMF se desvía del cumplimiento del segundo objetivo para lograr el primero, se está en presencia de síntomas de desvío de la misión y podría suceder lo que afirma Yunus: "los clientes menos pobres empujan a los clientes más pobres en cualquier esquema de crédito" (Christen y Drake, 2002:10). Esto plantea la existencia de una compensación (*trade-off*) entre el desempeño financiero y el desempeño social de las IMF, lo cual se materializa en el concepto de desvío de la misión.

Hay definiciones muy amplias y ambiguas que dificultan el estudio y cuantificación del fenómeno. Para Woller y Schreiner (2002), el desvío de la misión ocurre cuando una IMF abandona el segmento de los clientes pobres mientras que para Freixas y Rochet, (2008), el fenómeno se manifiesta a través de un incremento en los beneficios y costos promedios de las IMF. Merstrand y Strom (2007) afirman que el desvío de la misión ocurre cuando la IMF busca más alta rentabilidad y los costos promedios se elevan; sin embargo, si la IMF se hace más eficiente, es posible ampliar la cobertura hacia clientes más pobres.

Una de las definiciones más utilizadas es la de Cull *et al.* (2007:23), quienes afirman que el desvío de la misión tiene lugar cuando una IMF muestra un cambio en la composición de los nuevos clientes o se efectúa una reorientación desde los pobres hacia clientes de mayores recursos entre la clientela ya existente.

Ylinen (2010:7) define el desvío de la misión como un fenómeno mediante el cual las IMF cambian su foco, alejándose de los prestatarios más pobres para moverse hacia la atención de clientes pobres de mayores recursos en busca de beneficios. El término "más pobres" hace referencia a las personas más pobres del conjunto de clientes. El pobre indigente se considera que necesita otra forma de ayuda diferente al crédito. El pobre, relativamente acomodado, se refiere a un cliente que todavía se considera pobre o de bajos ingresos; pero que tiene ingresos más altos que los clientes más pobres.

Según Opportunity Internacional (2007), las presiones para expandir el alcance pueden colocar en un dilema a las IMF. Los esfuerzos para alcanzar una escala significativa para asegurar la sostenibilidad financiera podrían conducir a una tendencia de conceder préstamos grandes a clientes menos pobres y a la vez aplicar procedimientos de evaluación de los créditos con criterios más estrictos financieramente.

Los efectos positivos de la expansión incluyen costos operativos más bajos e incremento en la amplitud del alcance. Sin embargo, hay también implicaciones potenciales negativas: expandir la cartera muy rápidamente podría incrementar los costos (por ejemplo, debido a cambios en la composición del riesgo del grupo de clientes o tener que contratar nuevos oficiales de préstamo con menos experiencia).



En un esfuerzo para orientar y canalizar esos cambios, las IMF podrían alejarse de su misión original de servir a los pobres y para prevenir atrasos o moras y, por tanto, pérdidas en los préstamos, podrían focalizarse en clientes con menos riesgos. Como resultado, las IMF se moverán al mercado con niveles superiores de ingreso mediante préstamos más grandes, alejándose de la misión de servir a la clientela-meta original: los pobres.

Así pues, podemos considerar el desvío de la misión como un fenómeno mediante el cual una IMF incrementa el tamaño del préstamo promedio atrayendo empresarios de las pyme de la economía formal y clientes de más altos recursos, alejándose así de prestar servicios financieros a los microempresarios de la economía informal, de los emprendedores pobres, de los vulnerables no pobres y, en general, de las personas pobres no bancarizadas o excluidas de los sistemas financieros formales.

Adicionalmente, el desvío de la misión puede ocurrir cuando la misión anunciada o publicada de las IMF especializadas no está alineada con la maximización de su objetivo y puede determinarse un alejamiento de su grupo focal- meta original.

Varios autores han realizado estudios teóricos para identificar y explicar los factores que influyen en la ocurrencia o no del fenómeno de desvío de misión en las IMF. Es posible mencionar a Frank, (2008) quien investigó la influencia de la comercialización, regulación y gobernabilidad; Armendáriz y Szafarz (2009), que evaluaron el impacto de los subsidios cruzados; Ghosh y Van Tassel (2008), que explican la influencia de los donantes pro-rentabilidad en el desvío de la misión y Copestake (2007), que indaga en cómo se refleja la dimensión temporal en el fenómeno de desvío de misión. Estos estudios los hemos agrupado en tres bloques:

a) La comercialización y transformación de las IMF y el desvío de la misión

La literatura, en su mayor parte, relaciona el desvío de misión con la transformación, comercialización y formalización de las ONG que se convierten en instituciones de microfinanzas reguladas.

La comercialización se refiere a la aplicación en las microfinanzas de principios comerciales basados en el mercado, la autosuficiencia financiera y la eficiencia operacional. Generalmente, implica el paso de la IMF de recibir un financiamiento de donantes o subsidiado, hacia la situación de obtener préstamos en el mercado financiero y/o fondos provenientes de capital accionario. La transformación es el proceso mediante el cual una ONG de microfinanzas se convierte en una institución financiera regulada, lo cual le permite captar depósitos de sus clientes. La transformación es un método de comercialización (Frank, 2008; Charitonenko *et al.* 2004).



Para Poyo y Young (citado en Valenzuela, 2011), entre las ventajas de la comercialización se encuentra una mayor oportunidad de expandir el acceso a las personas de menores ingresos con servicios de calidad y la opción de ingresar al mercado de capitales y captar depósitos. De la misma manera, las IMF comerciales tienen mejores oportunidades de permanecer en el tiempo ya que no dependen de los donantes y, de esta manera, pueden recuperar sus costos a través de tasas de interés apropiadas (Charitonenko et al, 2004).

En su investigación, Frank (2008) asocia el desvío de la misión a la comercialización y la transformación. La autora determinó que existe la creencia, por parte de los practicantes de las IMF, de que la conversión de la estructura legal para pasar de ONG a institución financiera regulada (IFR) enfatiza la búsqueda de ganancias sobre el impacto social, lo cual a su vez puede instar a una IMF a enfocarse hacia una clientela de mayores ingresos y menor riesgo, desviando su enfoque de los clientes de bajos ingresos. Se señala como indicador de desvío de la misión el hecho de que las IMF transformadas tienden a tener tamaños de préstamo promedio más elevados que las ONG de microfinanzas.

En el estudio mencionado, se observó un hecho importante que impacta la relación entre el compromiso con la misión y la transformación y es que esta última haya formado parte de la visión institucional de la IMF desde el momento de su fundación.

b) El subsidio cruzado y los donantes pro-rentabilidad

Armendáriz y Szafarz (2009: 2) plantean las dificultades para distinguir entre el fenómeno de desvío de misión y el subsidio cruzado en las IMF, ya que existe una línea muy delgada entre ambos conceptos, lo cual hace muy difícil para los investigadores empíricos establecer si una IMF se ha desviado de su misión de contribuir a reducir la pobreza.

Adicionalmente, las autoras afirman que el desvío de la misión puede solo ocurrir cuando la misión anunciada o publicada de una IMF no está alineada con la maximización de su objetivo.

Si una IMF se supone que establece como su principal objetivo la reducción de la pobreza y asume como un buen "proxy" para medir la pobreza el tamaño promedio del crédito y, por lo tanto, la mayor profundidad del alcance en las microfinanzas, entonces, en lugar de preguntar qué es el desvío de misión, a juicio de las autoras, se podría simplemente preguntar por qué una IMF incrementa el tamaño promedio de los préstamos a lo largo del tiempo.

Una de las explicaciones es la existencia del subsidio cruzado, el cual consiste en llegar o alcanzar a clientes dotados de recursos, pero no bancarizados con el objeto de financiar (subsidiar) a un número grande de clientes pobres,



cuyo tamaño promedio de préstamo es relativamente pequeño. Según Armendáriz y Szafarz (2009), esta explicación está en línea con la misión de la IMF.

Por su parte, Ghosh y Van Tassel (2008) desarrollaron un modelo básico teórico de microfinanciamiento bajo asimetrías de información para evaluar el fenómeno de desvío de la misión. Para ello, introducen un nuevo tipo de donante, el cual se focaliza en la búsqueda de beneficios que pueden generarse con los préstamos a clientes pobres. En éste caso, el fondeo se realiza en una base competitiva y obliga a la IMF a escoger la vía de otorgar préstamos más grandes. Durante el desarrollo del modelo teórico, los autores encuentran que una IMF puede, de manera óptima, cambiar su estrategia de crédito alejándose de otorgar exclusivamente préstamos pequeños a los más pobres entre los pobres, ya que tienen la motivación de obtener fondos adicionales provenientes de los donantes que buscan maximizar las ganancias. Se trata de un planteamiento muy parecido al del subsidio cruzado utilizado por Armendáriz y Szafarz (2009).

A nuestro juicio, la interpretación de ésta afirmación es que disminuye la profundidad del alcance de la IMF, pero se incrementa la extensión del alcance.

c) La dinámica temporal del desvío de la misión

La explicación de Copestake (2007) es de naturaleza diferente a los estudios anteriormente expuestos. Es más un razonamiento temporal de carácter dinámico, lo cual contribuye a introducir en el debate una perspectiva innovadora. Este autor plantea que la idea de desvío de la misión sugiere un profundo problema de carencia de transparencia y una gestión de desempeño social débil. El autor introduce la variable tiempo en el análisis de las decisiones de desempeño social y financiero de una IMF y cómo se refleja la dimensión temporal en el fenómeno de desvío de misión.

Las innovaciones, tales como reducciones de costo en la provisión de los servicios, pueden resultar en un mejoramiento simultáneo en ambos desempeños, financiero y social; pero muchas decisiones significan una compensación (*trade-off*) entre ellos, a través del tiempo. Por ejemplo, elevar las tasas de interés sobre los préstamos probablemente mejorará el desempeño financiero (asumiendo una demanda inelástica), pero a expensas del desempeño social actual (por una posible reducción a corto plazo de la extensión y profundidad del alcance).

Varias compensaciones solo pueden valorarse en el tiempo, ya que el desempeño social futuro dependerá de ambos: desempeño social actual (por ejemplo, vía sus efectos sobre la demanda futura de servicios para el usuario) y del desempeño financiero (como un determinante crítico de la capacidad futura de oferta de servicios).



3. EVIDENCIAS EMPÍRICAS DEL “DESVÍO DE LA MISIÓN” EN LAS MICROFINANZAS

Tras la revisión de la literatura de estudios empíricos sobre los factores que influyen en la profundidad del alcance y en el desvío de la misión de las IMF, se observa, en primer lugar, que algunos de ellos han mostrado la existencia de compensaciones (*trade-off*) entre la sostenibilidad financiera y el alcance de las IMF y, en segundo lugar, que en su mayoría fueron elaborados por autores, centros académicos u organizaciones de países desarrollados.

Es importante realizar un análisis comparativo de los aspectos más relevantes mostrados en dichos estudios, para lo cual se han clasificado en tres grupos, de acuerdo a la naturaleza del objetivo declarado en cada investigación y analizando, por un lado, las variables e indicadores utilizados y, por otro, los resultados y conclusiones obtenidas.

3.1 Estudios que persiguen determinar y cuantificar la existencia del fenómeno de desvío de misión como consecuencia del proceso de comercialización de las microfinanzas

En el primer grupo, se ubican los trabajos de Christen y Cook (2001), Frank (2008) y Mersland y Strom (2009), los cuales abordan directamente ésta problemática.

Christen y Cook (2001) realizaron el estudio pionero sobre el tema y centra su foco de atención en el análisis de 207 IMF (reguladas o no) de América Latina para el año 1999 y, en algunos casos, utilizó el periodo 1996-1999. Por su parte, Frank (2008) evalúa el riesgo de desvío de la misión entre las 27 IMF formalizadas que son parte del grupo de control de la base de datos del Banco Mundial de la Mujer, para lo cual utiliza el análisis cuantitativo de indicadores financieros y de alcance clave, durante el periodo 2000-2006. En ambos casos, no se realizó un estudio de tipo econométrico.

A diferencia de los dos trabajos antes mencionados, Mersland y Strom (2009) elaboraron un modelo de regresión con análisis de datos de panel que incluyó 379 IMF de 74 países, a fin de determinar la existencia y extensión del fenómeno de desvío de la misión en la industria microfinanciera global.

a) Variables e indicadores

Christen y Cook (2001) señalaron como variables significativas tres factores claves de un enfoque comercial: rentabilidad, competencia y regulación. Utilizó el indicador tamaño promedio del préstamo para medir la profundidad del alcance de las IMF y, por consiguiente, para determinar la existencia del fenómeno de desvío de la misión. En algunos casos, también utilizó



como indicador el promedio de saldo de préstamos como porcentaje del PIB per cápita.

En el estudio de Frank (2008) se dio seguimiento a la evolución del crecimiento en los clientes y la cartera, el tamaño de préstamo promedio, la rentabilidad, la movilización de ahorros y la estructura accionarial de las IMF seleccionadas. Para poder medir estas categorías elaboró los siguientes indicadores:

- Cartera bruta de préstamos
- Número de prestatarios activos
- Ahorros totales vigentes
- Número de ahorristas activos
- Tamaño promedio del préstamo
- Porcentaje de clientas

Mersland y Strom (2009) utilizaron como variables dependientes: a) una proxy principal de desvío de misión, el tamaño promedio del préstamo y b) como otras variables adicionales las tecnologías crediticias, el mercado principal (urbano o rural) y el género. Como variables independientes: el beneficio promedio, el costo promedio y el riesgo de repago. Como variables de control, incluyeron la edad y el tamaño de las IMF.

b) Resultados y conclusiones

En su estudio, Christen y Cook (2001) concluyen que la comercialización de las microfinanzas en América Latina no ha provocado necesariamente el fenómeno de desvío de la misión, sino que el aumento en el tamaño de los préstamos es una tendencia natural en la evolución de las IMF que se transforman bajo criterios de sostenibilidad financiera. La evidencia indica que el enfoque más comercial para las microfinanzas en América Latina parece haber dejado atrás a los clientes más pobres, lo cual podría apoyar el argumento que el desvío de la misión es una consecuencia inevitable del impulso hacia la viabilidad comercial, lo que demuestra que las instituciones de microfinanzas reguladas de América Latina proporcionan préstamos más grandes a sus clientes que las ONG no reguladas. Igualmente, señala la influencia de las tecnologías microcrediticias mancomunadas originarias en Asia y que son aplicadas por las ONG, las cuales se manifiestan en bajos tamaños promedio de los préstamos.

Con relación al trabajo de Christen y Cook (2002) es conveniente citar el caso de estudio presentado por Hishigsuren (2004:31) en el cual se menciona una contradicción en las conclusiones del estudio de Christen y Cook (2002: 38) donde señala que en las IMF de América Latina: *“No hay evidencias conclusivas de que la comercialización conduce a las IMF hacia el desvío de la misión. Para alcanzar la meta de la viabilidad financiera, ellas adaptan sus métodos, más que redefinen sus clientes. Las IMF podrían cortar o prescindir del estrato más bajo de su grupo de clientes meta como parte de una estrategia para asegurar su desempeño financiero”*.



Según esta autora, Christen y Cook (2002), por un lado, afirman que no hay desvío de misión por la comercialización; pero, por el otro lado, aceptan la posibilidad de que las IMF tiendan a cortar o suprimir el segmento de clientes pobres una vez que ellas se transformen en instituciones reguladas y comercializadas.

En cuanto al estudio de Frank (2008), uno de los principales hallazgos es que la transformación tiende a dar como resultado mayores tamaños de préstamo promedio en las "instituciones financieras transformadas" que en las ONG de microfinanzas, lo cual destaca la influencia de la comercialización y regulación en el desvío de la misión en las IMF. Las tendencias demostraron que se produjo una caída inequívoca en el porcentaje de clientas atendidas por las instituciones transformadas en los años posteriores a la transformación.

Por su parte, Mersland y Strom (2009) no encontraron evidencias de desvío de la misión en la industria como un todo. Sin embargo, los análisis de datos de panel revelaron que el tamaño promedio del préstamo se incrementa con el aumento del beneficio promedio y del costo promedio. Esto, a juicio de los autores, significa que el desvío de la misión puede ocurrir si la IMF busca obtener más altos retornos financieros; pero este desvío puede ser neutralizado si en la IMF es eficiente en costes.

Estos últimos resultados, según Merslan y Strom (2009:5), "*confirman las conjeturas de Rhyne (1998) y Christen y Drake (2002) de que los costes promedios son más importantes que los beneficios promedios en la determinación del tamaño promedio del préstamo*".

Estas conclusiones son de gran importancia, ya que al demostrar que el tamaño de los préstamos promedio se incrementa al aumentarse los costos promedios por cliente, los autores confirman la hipótesis de Freixas y Rochet (2008) por lo cual, las IMF ineficientes necesitan cambiar su cartera hacia préstamos promedio más grandes.

Esto significa que las IMF ineficientes son más susceptibles de desvío de la misión. Otra implicación es que cuando una IMF incrementa su costo eficiente es posible que se oriente hacia los miembros más pobres de la comunidad (Mersland y Strom, 2009). Este resultado está en línea con la observación formulada por Hishigsuren (2007) de que la IMF de su caso de estudio incrementó los préstamos a los pobres, aun cuando a través del tiempo el costo en pago de oficiales de crédito se redujo a la mitad (Mersland y Strom, 2009:18).

Estos autores aportan evidencias de que el incremento en la eficiencia puede contrarrestar la tendencia al desvío de la misión y si la IMF se transforma en más eficiente, podría otorgar préstamos más pequeños a los clientes pobres.



3.2. Estudios que evalúan si existen compensaciones y conflictos entre el alcance hacia los pobres y el desempeño financiero de las IMF

Cotler y Rodríguez Oreggia (2007) evalúan si existe un conflicto entre la rentabilidad y el tamaño del préstamo promedio. Hermes, Lensink y Meesters (2007) aplican un análisis estocástico de frontera para examinar si existe una compensación o *trade-off* entre el alcance hacia los pobres y la eficiencia en la industria microfinanciera global para el periodo 1997-2007.

Cull *et al.* (2007) realizaron uno de los estudios más completos a nivel global, sobre la existencia de compensaciones entre el desempeño financiero y la profundidad del alcance de las IMF. Durante el análisis, exploraron la posibilidad de existencia de desvío de la misión en los bancos microfinancieros, de acuerdo a las diferentes tecnologías crediticias aplicadas.

Al respecto, vale la pena destacar que el 40% de la muestra utilizada por Cull *et al.* (2007) es IMF de América Latina. Igualmente, hay que tomar en cuenta la diversidad de las prácticas microfinancieras existentes a nivel mundial y el predominio de las tecnologías microfinancieras de origen asiático, lo cual nos lleva a tomar con mucha cautela las conclusiones de éste estudio.

Variables e indicadores

Cotler y Rodríguez Oreggia (2007) utilizaron tres grupos de variables con sus respectivos indicadores: a) Evolución de la productividad: costo operativo por peso prestado, número de clientes sobre el total de personal, número de asesores crediticios entre el personal total, número de años de la institución y una variable *dummy* que describe si la institución está bajo supervisión; b) Variables financieras: costo de fondeo, tasa activa de interés, porcentaje de donaciones sobre el patrimonio total; c) Retorno sobre activos y cartera promedio: ROA, valor del préstamo promedio a lo largo del año y el valor del saldo promedio a fin de año.

En el estudio de Hermes *et al.* (2007), las variables explicativas son: a) el préstamo promedio por cliente y b) el porcentaje de clientes mujeres. También se incluyen variables de control, como son la tecnología crediticia, edad y año de la institución.

Cull *et al.* (2007) analizaron la relación entre varios indicadores de alcance y rentabilidad a fin de probar si se generaba el desvío de la misión. Las medidas de alcance son: a) tamaño promedio del préstamo/PIB per cápita; b) tamaño promedio del préstamo/PIB per cápita del 20% más pobre; c) porcentaje de mujeres prestatarias.

Los autores destacan la inconveniencia de utilizar el PIB per cápita para aquellos países con elevadas desigualdades en la distribución del ingreso.



Las variables dependientes sobre rentabilidad utilizadas son la ratio de autosuficiencia financiera, como indicador clave que mide la habilidad de la institución para generar suficientes beneficios para cubrir los costos. Para robustecer, usan también una medida de autosuficiencia operacional y el ROA. Entre las variables independientes, incluyen el rendimiento real de la cartera bruta de préstamos, una medida de las tasas de interés cargada a los clientes y varias matrices de variables clasificadas por tipo.

a) Resultados y conclusiones

El estudio de Cotler y Rodríguez-Oreggia (2007) confirmó que el incremento de la rentabilidad de la IMF tiende a disminuir la profundidad del alcance y, por ende, contribuye al desvío de la misión. Sin embargo, los resultados permiten observar que una mayor productividad o una disminución del costo de fondeo permite reducir el tamaño del préstamo promedio y elevar la profundidad (Armendariz y Morduch, 2005; Woller y Schreiner, 2003).

Los resultados del estudio evidenciaron que el efecto de la regulación y supervisión sobre la productividad es, en principio, ambiguo. Por un lado, la supervisión puede facilitar la captación de depósitos y, por tanto, de préstamos, incrementando la productividad, lo que los autores denominan efecto regulación-reputación. Por otro lado, la regulación encarece los costos operativos y, por consiguiente, reduce la productividad, lo cual es denominado efecto regulación-costo. El estudio muestra que domina el efecto regulación-costo sobre el efecto regulación-reputación.

En el estudio de Hermes *et al* (2007) se concluye que entre el alcance y la eficiencia de las IMF existe una profunda correlación negativa. En el estudio de Cull *et al* (2007), los autores no encuentran evidencia empírica sobre la ocurrencia del fenómeno de desvío de la misión. Sin embargo, al relacionar la ratio de autosuficiencia financiera con los indicadores de las IMF que utilizan tecnologías basadas en créditos individuales, los autores encuentran evidencia de "desvío de misión a la inversa" (*reverse misión drift*). El hallazgo implica que aquellas IMF que utilizan las tecnologías de crédito individual y tienen un buen desempeño financiero, tienden a focalizarse sobre clientes pobres a través de la oferta de préstamos de tamaño promedio bajo. Se comprueba la consistencia de los principios de la economía de la información (asimetrías de información) al encontrar que las IMF que otorgan créditos individuales tienen mayores costos laborales (oficiales de crédito) y, a su vez, generan mayores ganancias. Por otro lado, el coeficiente que relaciona el género con los indicadores de alcance es significativamente negativo.

Finalmente, estos autores concluyen que solo las IMF que utilizan tecnologías crediticias basadas en créditos individuales, a medida que crecen y maduran, son más susceptibles de incurrir en el riesgo de desvío de la misión, en



comparación con las IMF basadas en créditos mancomunados o de bancos comunales. Los hallazgos de Cull *et al* (2007) coinciden con varios de los resultados encontrados por Olivares Polanco (2005) y Christen (2001).

3.3. Estudios que identifican y cuantifican los factores que afectan a la profundidad del alcance de las IMF

Olivares-Polanco (2004) trata de probar algunas de las conclusiones de Christen (2001) y también introduce nuevos factores que podrían afectar a la profundidad del alcance de las IMF.

Por su parte, en el trabajo de Valenzuela (2011) se identificaron y analizaron los factores que afectan a la profundidad del alcance de las IMF especializadas y reguladas peruanas y aquellos que tienden a desviarla dentro de un contexto de comercialización.

a) Variables e indicadores

La variable dependiente utilizada por Olivares-Polanco (2004) fue la profundidad del alcance medida a través del tamaño promedio del préstamo/PIB per cápita del 20% más pobre. El supuesto básico fue que un mayor alcance a los clientes pobres significa otorgar préstamos pequeños.

El autor utilizó siete variables independientes o explicativas, a saber:

- Tipo de institución: ONG, IMF especializada u otra (*variable dummy*).
- Edad de la institución.
- Sostenibilidad financiera: ROA.
- Amplitud del alcance: número de prestatarios activos.
- Competencia: grado de concentración en el mercado de microcrédito: porcentaje del mercado abastecido por los bancos más grandes.
- Género: porcentaje de clientes mujeres en la cartera.
- Tecnología crediticia: porcentaje de créditos individuales, porcentaje de créditos mancomunados.

Valenzuela (2011) utilizó como variable dependiente la profundidad del alcance representada por el indicador saldo promedio de préstamo a la microempresas. La autora considera que si bien este indicador puede considerarse imperfecto, es el que se encuentra disponible.

Las variables explicativas utilizadas fueron: a) El nivel de rentabilidad medido por la utilidad neta anualizada sobre activo promedio (ROA); b) La tasa de interés; c) La productividad de los analistas, medido como la razón entre el número de deudores y el número de personal; d) Costo de fondeo, medido como la razón entre gastos financieros y crédito directo, de tal forma que las entidades con un mayor costo de fondeo buscarán a clientes de mayores ingresos; e) La morosidad. Una menor morosidad implica una adecuada gestión de riesgo y el



uso de una tecnología crediticia óptima, por lo que las entidades con menores índices de morosidad tendrían la capacidad de gestión de atender a los clientes de menores ingresos, los cuales serían los más riesgosos.

b) Resultados y conclusiones

Entre los principales resultados obtenidos por Olivares-Polanco (2005) están los siguientes:

- La comprobación de que la regulación de las IMF no tiene ningún efecto sobre el tamaño de los préstamos. Es decir, que, a diferencia de las conclusiones de Christen y Cook (2001), el tipo de institución no tiene efectos significativos sobre el tamaño de los préstamos.
- Una más baja competencia o alta concentración significa tamaños más pequeños de préstamos, lo que lleva a pensar que una mayor competencia en los mercados microfinancieros resultaran en mayores tamaños promedio de préstamos.
- Se confirma la compensación entre sostenibilidad financiera (ROA) y profundidad del alcance (PDA). Es decir, que a mayor rentabilidad mayores tamaños promedios de préstamos, menor será la profundidad del alcance de la IMF.

En cuanto a las conclusiones del estudio de Valenzuela (2011), según las estimaciones presentadas, no se evidenció una confrontación entre rentabilidad y la profundidad de alcance. Es decir, las entidades microfinancieras pueden llegar a clientes de menores ingresos sin que ello implique renunciar a una mayor rentabilidad.

Según los parámetros estimados el costo de fondeo, la morosidad y rentabilidad no resultaron significativas, mientras que la productividad y tasas de interés sí mostraron una alta significación.

Una mayor productividad implicaría que se atiende a una mayor cantidad de clientes por analista sin poner en peligro su cartera; y así se pueden disminuir los costos. Con respecto a la tasa de interés, es una de las principales variables que no solo hace atractivo atender a los clientes de menores ingresos, sino también para enfrentar los mayores costos que implicaría su atención en comparación con las medianas y pequeñas empresas. De esta manera, las entidades microfinancieras que atienden a los clientes de menores ingresos, lo harían sin dejar de ser más productivas y cobrando mayores tasas de interés.

4. CONCLUSIÓN Y REFLEXIÓN FINAL

No existe un concepto único de "misión social" para toda la industria microfinanciera global, ya que dicho fenómeno es un reflejo de la diversidad y la dinámica de los cambios que caracterizan a ésta actividad.



Así, por ejemplo, la misión social de las IMF asiáticas ha estado, primordialmente, más orientada a prestar servicios financieros a los más pobres entre los pobres y con un foco de atención preferente hacia los microcréditos para las mujeres. Por su parte, la misión social de IMF latinoamericanas se ha orientado, en cambio, a prestar servicios financieros a los excluidos del sistema financiero, a los microempresarios de la economía informal, a las personas de bajos recursos y a los emprendedores pobres que buscan autoemplearse.

En todo caso, las IMF tienen una doble misión: lograr la sostenibilidad financiera y proveer servicios bancarios a las microempresas, a las familias de bajos ingresos y, en general, a las personas excluidas del sistema financiero formal. Cuando la IMF se desvía del cumplimiento del segundo objetivo para lograr el primero, se está en presencia de síntomas de desvío de la misión.

Generalmente, se afirma que el desvío de la misión tiene lugar cuando una IMF muestra un cambio en la composición de los nuevos clientes o se efectúa una reorientación desde los pobres hacia clientes de mayores recursos entre la clientela ya existente.

La mayor parte de los estudios e investigaciones que ofrecen explicaciones teóricas sobre este fenómeno, relacionan el desvío de misión con la transformación, comercialización y formalización de las ONGs que se convierten en instituciones de microfinanzas reguladas.

Estos estudios más los trabajos empíricos que cuantifican los factores que influyen en la profundidad del alcance y en el desvío de la misión de las IMF revisten singular importancia, sobre todo, si se tiene en cuenta que en el campo de las microfinanzas no está disponible todavía un cuerpo de conocimientos que permitan hablar de la existencia de una teoría microfinanciera.

Las conclusiones de estos trabajos no son coincidentes y algunos casos presentan resultados contradictorios.

Mientras el estudio pionero de Christen y Cook (2001) concluye que la comercialización de las microfinanzas en América Latina no han provocado necesariamente el fenómeno de desvío de la misión, sino que el aumento en el tamaño de los préstamos es una tendencia natural en la evolución de las IMF, Cotler y Rodríguez-Oreggia (2008) confirman que en el caso de las IMF mexicanas, el incremento de la rentabilidad de la IMF tiende a disminuir la profundidad del alcance y, por ende, contribuye al desvío de la misión.

Por otro lado, en el estudio de Hermes *et al* (2007) se concluye que entre el alcance y la eficiencia de las IMF existe una profunda correlación negativa; mientras, en el estudio de Cull *et al* (2007), los autores no encuentran evidencia empírica sobre la ocurrencia del fenómeno de desvío de la misión.

En todo caso, gran parte de los estudios que se refieren al fenómeno del desvío de la misión tienden a evaluar la profundidad del alcance de las IMF a



través de los cambios en los tamaños de los microcréditos, de acuerdo a los niveles de ingreso y pobreza de los nuevos clientes.

Aunque el tamaño promedio del préstamo es un dato altamente disponible en las estadísticas de las IMF, tiene sus desventajas, ya que muchas veces no refleja necesariamente el nivel de pobreza de los clientes. Además, algunas veces, grandes empresas solicitan préstamos pequeños; los clientes pobres podrían estar graduándose o clasificando para obtener préstamos grandes o la IMF podría estar entrando en nuevos mercados.

González-Vega (1998) afirma que el préstamo promedio es un indicador problemático pues se ve afectado por los valores extremos y porque los datos esconden diferencias importantes entre las entidades, dada su heterogeneidad.

Marulanda y Otero (2005) sostienen que el préstamo promedio no sería un buen indicador de la focalización al segmento de clientes de menores ingresos, ya que estaría influenciado por varios factores como: el crédito escalonado, que permite acceder a un mayor tamaño de préstamo como premio al buen comportamiento crediticio del cliente; así como también el incremento del plazo para los clientes exitosos. Esto último implica una ampliación del nicho de mercado que, evidentemente, conlleva la atención a personas de niveles más altos, pero ello no significa el abandono de los segmentos de menores ingresos.

Schreiner (2001) detalla que este indicador es el más común porque es fácil de calcular a partir de los datos que se logran obtener de las IMF y enfatiza que el mismo debe ser analizado a través del tiempo. Un análisis de la desviación de la misión debería mirar el tamaño del préstamo a través de un lapso de tres o más años. Schreiner y Morduch (2002:8) argumentan que las cantidades más pequeñas o plazos más cortos significan gran profundidad porque los clientes son pobres y así son capaces de reducir el riesgo que asumen los prestamistas y aumentan la probabilidad de repago.

Así pues, y a la vista de estas contradicciones tanto en resultados como en la validez de la variable, convendría experimentar más con otras medidas que también pueden ser utilizadas para medir la profundidad del alcance de las IMF con las que señalamos a continuación: tamaño promedio del primer préstamo como un porcentaje del PIB, índices de vivienda, ingreso mensual del hogar, distribución geográfica de los clientes, el mayor uso de préstamos individuales en lugar de préstamos grupales o solidarios, una menor extensión de los créditos hacia las áreas rurales, un menor énfasis en los créditos a clientes femenino o la distribución sectorial de los préstamos (se considera que la agricultura y la manufactura implican más riesgo).

Esto exigiría un esfuerzo de transparencia y rendición de cuentas por parte de las IMF y una mayor precisión en su misión y público objetivo que, a la fecha de hoy, es insuficiente.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ARMENDARIZ, B. y SZAFARZ, A. (2009): *Microfinance Mission Drift*, Université Libre de Bruxelles (ULB), Centre Emile Bernheim (ULB ed.), Working Paper N° 09/015.
- ALMENDARIZ, B. y MORDUCH, J. (2005): *The Economics of Microfinance*, MIT Press, Cambridge, MA, USA.
- CERISE, IRAM, GTZ y FIDA (2007): *Guía operacional de análisis de gobernabilidad de una institución de microfinanzas*, Francia. Fecha de acceso: 10 de octubre de 2011 en http://www.cerise-microfinance.org/pdf/Es/guia_gobernabilidad.pdf.
- CHARITONENKO, S., CAMPION, A. y NIMAL, F. (2004): *Commercialization of Microfinance: Perspectives from South and Southeast Asia*. Asian Development Bank: Manila, Philippines.
- CHRISTEN, R. y COOK, T. (2001): *Comercialización y desvío de misión: la transformación de las microfinanzas en América Latina*, Documento de trabajo, informe N° 33462, CGAP, Washington, D.C.
- CHRISTEN, R. y DRAKE, D. (2002): "Commercialization: The new reality of Microfinance". In: DRAKE, D. and RHYNE, E. (ed.): *The Commercialization of Microfinance. Balancing Business and Development*, chapt 1, Bloomfield: Kumarian Press, págs. 2–22.
- COPESTAKE, J. (2007): "Mainstreaming microfinance: social performance management or misión drift?" *World Development* Vol. 35, October, págs. 1721-1758, UK.
- COTLER, P. y RODRIGUEZ-OREGGIA, E. (2008): "Rentabilidad y tamaño de préstamo de las microfinanzas en México", *Economía Mexicana NUEVA EPOCA* Vol. XVII, N°2 págs. 149-169. Centro de Investigación y Docencia Económica, A.C. México.
- CULL, R., DERMIRGUC-KUNT, A. y MORDUCH, J. (2007): "Financial performance and Outreach: A Global Análisis of Leading Microbank." *World Development* 38 (I) págs. 28-36, USA.
- FRANK, C. (2008): *Frenando la corriente del desvío de misión: transformaciones en las microfinanzas y el doble objetivo*, Women's World Banking Focus Note (WWB), USA.
- FREIXAS, X. y ROCHET, J. (2008): *Microeconomics of Banking*. MIT Press Books. USA.
- GHOSH, S. y VAN TASSEL, E. (2008): *A Model of Misión Drift in Microfinance Institutions*, Florida Atlantic University. Department of Economics, USA. Fecha de acceso: 20 de septiembre de 2011 en http://www.spanish.microfinancegateway.org/files/54718_file_31.pdf.



- GONZALEZ-VEGA, C. (1998): *Servicios financieros rurales: Experiencias del pasado, enfoques del presente*. Economics and Sociology Occasional Paper No. 2530 Department of Agricultural, Environmental and Development Economics The Ohio State University. Fecha de acceso: 25 de septiembre de 2011 en http://www.spanish.microfinancegateway.org/files/1442_1442.pdf
- HERMES, N., LENSINK, R. y MEESTERS, A. (2007): *Outreach and Efficiency of Microfinance Institutions*, Research Report 08002, Faculty of Economics and Business, Royal University of Groningen. Netherlands. Fecha de acceso: 24 de octubre del 2011 en <http://www.rug.nl/feb>
- HISHIGSUREN, G. (2004): *Scaling up and Mission Drift: Can microfinance institutions maintain a poverty alleviation mission while scaling up*, PhD Dissertation, Book: Southern New Hampshire University, USA.
- MERSLAND, R. y STROM, R. (2007): "Performance and corporate governance in microfinance institutions", *Journal of Banking and Finance*, 33, págs. 662-669, USA.
- MERSLAND, R. y STROM, R. (2009): *Microfinance Mission Drift*. World Development 38 (1), págs. 28-36, USA.
- MARULANDA, B. y OTERO, M. (2005): *El perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en diez años*, Acción International, Boston, MA, USA.
- OLIVARES-POLANCO, F. (2005): "Commercializing Microfinance and Deepening Outreach?" *Journal of Microfinance*, Vol. 7, n° 2.USA.
- OPPORTUNITY INTERNATIONAL (2007): *What is «Mission Drif» in the contest of Microfinance industry?* Briefing Paper. Marzo.
- SCHREINER, M. (2001): "Seven aspect of loan size". *Journal of Microfinance*, vol.3, n° 2, págs 27-48, USA.
- SCHREINER, M. y MORDUCH, J. (2002): "Opportunities and Challenges for Microfinance in the United States", págs. 19-61 in J. Carr and Z.-Y. Tong (ed.) *Replicating Microfinance in the United States (CURSIVAS)*, Woodrow Wilson Center. Washington, D.C.
- VALENZUELA, I. (2011): "Profundidad de alcance en un contexto de comercialización de las microfinanzas en el Perú" *Revista del Dpto de Economía*, Vol.34, págs. 33-63, Pontificia Universidad Católica del Perú, Lima.
- WOLLER, G. y SCHREINER, M. (2002): *Poverty lending, financial self-sufficiency and the six aspects outreach (model)*, Brigham Young University, Marrito School, Utha. Fecha de acceso: 5 de noviembre del 2011 en <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.28981/50.pdf>
- YLINEN, T. (2010): *Profitability and outreach of microfinance: Mission drift theory and evidence from Uganda*, Master's Thesis N° 12248, Helsinki School of



Economics. Fecha de acceso: 25 de septiembre del 2011 en http://epub.lib.aalto.fi/en/ethesis/pdf/12248/hse_ethesis_12248.pdf







Las microfinanzas y su evaluación social: fuente de aprendizaje para la RSE

Jorge Berezo Díez

jorge.berezo@bizkaia.net

Jorge Berezo es ingeniero superior industrial por la Universidad del País Vasco. Es técnico de RSE en la Diputación Foral de Bizkaia y profesor del Programa de Gestión Directiva de Organizaciones No Lucrativas de la UNED —Fundación Luis Vives, el Máster de Ética para la Construcción Social de la Universidad de Deusto y el Máster en Gestión de Organizaciones de Cooperación para el Desarrollo y de Intervención Social de la Universidad de Oviedo. También es activo en el mundo de la banca alternativa y las microfinanzas como presidente de Oikocredit Euskadi y Patrono y miembro de la Comisión Ejecutiva de la Fundación Fiare.

Jorge Gutiérrez-Goiria

jorge.gutierrez@ehu.es

Profesor del Departamento de Economía Financiera II en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad del País Vasco, así como de diversos posgrados relacionados con la cooperación al desarrollo. Adscrito al Instituto Hegoa de estudios sobre el desarrollo y cooperación internacional. Ha trabajado como responsable de proyectos y director de la ONG Medicus Mundi en Bizkaia. Sus áreas de investigación en la actualidad se centran en aspectos de financiación del desarrollo, ética en finanzas y el análisis de políticas de cooperación, temas sobre los que tiene diversas publicaciones. Su tesis doctoral se centró en las microfinanzas como instrumento de desarrollo.





RESUMEN

La evaluación social en microfinanzas está teniendo un gran desarrollo en los últimos años debido a la necesidad de justificar la utilidad social de las mismas, y facilitado porque las microfinanzas son una tecnología cuasi-estándar replicada en todo el mundo. El análisis de las distintas herramientas propuestas para evaluación social en microfinanzas permite desarrollar una clasificación que, extrapolada al mundo de las empresas convencionales, aporta luz sobre algunas carencias existentes en la forma más extendida de interpretar la RSE.

PALABRAS CLAVE

Responsabilidad Social Empresarial, Microfinanzas, Evaluación Social, Desempeño Social.

JEL

A13, G21, M14

ABSTRACT

Social assessment in microfinance is showing high development in recent years due to the need to justify the social utility of these practices, and enabled because microfinance is an almost standard technique applied worldwide. The analysis of the available tools for social assessment allows setting up a scheme that, extrapolated to the world of conventional companies, sheds light to some weaknesses in the most common way of understanding CSR.

KEYWORDS

Corporate Social Responsibility, Microfinance, Social Assessment, Social Performance.





1. INTRODUCCIÓN

La interpretación habitual de la Responsabilidad Social Empresarial (RSE) muestra algunas carencias en diversos aspectos. Entre ellas se encuentra el enganche o conexión entre los diferentes ámbitos de responsabilidad, en especial en lo que se refiere a las consecuencias de la actividad de la empresa sobre la construcción de la sociedad en la que se inserta.

El artículo analiza, partiendo de este contexto, las experiencias de evaluación social en microfinanzas para sentar algunas bases que nos permitan relacionar la industria microfinanciera con la realidad del fenómeno de la RSE. De ello podremos extraer algunas lecciones que enriquezcan la lectura convencional de la RSE a partir de los aportes de la tecnología de análisis del desempeño social en microfinanzas.

Para poder realizar ese ejercicio con solidez partiremos de un somero análisis del concepto de RSE y sus implicaciones, así como de las tendencias evolutivas que se observan en los últimos años, incidiendo en las carencias observadas en el ámbito que nos ocupa. Veremos que, a pesar de la indefinición del término en las diferentes interpretaciones que explícita o implícitamente se le vienen dando, la concepción de la RSE como la contribución de las empresas al desarrollo sostenible o como *“la responsabilidad de las empresas por sus impactos en la sociedad”* (CE, 2011:7) va ganando aceptación en círculos empresariales y académicos. Desde ese prisma, se antoja muy relevante profundizar en los métodos para determinar cuál es esa contribución cuantitativa y cualitativamente.

Por su parte, las microfinanzas son una actividad económica que, en origen, combina la búsqueda de impacto social positivo con la viabilidad económica. Es, por tanto, una iniciativa genuina de la denominada *“innovación social”* (Morales, 2008:420). Es, además, una industria de gran dimensión mundial (Maes y Reed, 2012) y tecnológicamente madura que, por su intrínseco carácter social, ha desarrollado técnicas de evaluación social sofisticadas y poderosas.

Por este motivo, una visión analítica y estructurada de la tecnología de evaluación social aplicada en las microfinanzas nos ofrece claves interesantes para plantear la evaluación de la contribución social de las empresas que quieren operar en clave RSE.

El artículo arranca, por tanto, introduciendo la evolución de la RSE y sus marcos de referencia, con las carencias detectadas, para pasar posteriormente a estudiar la práctica de la evaluación social en microfinanzas. El siguiente apartado resume las aportaciones a la RSE desde el caso microfinanciero para, finalmente, sintetizar las principales conclusiones del artículo.



2. ALGUNAS LIMITACIONES EN LA INTERPRETACIÓN CONVENCIONAL DE LA RSE

Como hemos señalado, arrancaremos examinando lo que se esconde bajo el concepto Responsabilidad Social Empresarial, sus potencialidades, limitaciones y últimas tendencias. No pretendemos aquí hacer una recopilación de análisis previos, ni hacer nuevas propuestas teóricas, sino más bien detectar algunos problemas que, como veremos, tienen relación con la experiencia del sector microfinanciero y sus herramientas de evaluación social.

2.1 Una comprensión profunda del fenómeno empresarial: la desagregación de los dominios de responsabilidad

Una de las primeras conclusiones que cualquiera puede extraer al iniciar su acercamiento a la RSE es que no existe una comprensión suficientemente consensuada del significado y consecuencias de este concepto (AECA, 2006). Es cierto que la falta de una definición e interpretación común, y lo difuso de las definiciones que se están utilizando, permiten que bajo el mismo paraguas convivan prácticas empresariales con una orientación radicalmente social —que ponen en cuestión la propia posición del lucro en el hecho empresarial— junto a otras experiencias que claramente utilizan el término RSE para maquillar el comportamiento empresarial¹. De esta manera, y sin apartarse de algunas definiciones de la RSE, muchas empresas pueden interpretar su aplicación en términos que sirven a sus fines particulares y economicistas. La imprecisión terminológica es debida, en buena medida, a la diversidad de usos que la palabra “social” permite cubrir, lo que ha conllevado que bajo la etiqueta RSE se hayan propuesto, sin ningún rubor, discursos y prácticas contradictorios entre sí.

Vivimos en una sociedad en la que pugnan y conviven dos conjuntos de valores contrapuestos. Por una parte, los valores que podemos denominar *utilitaristas* se manifiestan en realidades como la globalización económica, el llamado “pensamiento único”, el mercado financiero desaforado y virtual o el marcado individualismo de las sociedades occidentales. Por el contrario, los valores que hacen presente la voluntad de *colaboración* social se hacen visibles cuando vemos el reforzamiento de una sociedad civil activa y exigente, cuando se transmiten globalmente valores vinculados a los Derechos Humanos, en el ideal de desarrollo sostenible y humano, en el avance en la igualdad de género o en la integración de minorías.

1 Una discusión muy interesante en este sentido puede encontrarse en Andreu y Fernández (2011).



En este contexto, la RSE puede entenderse como un intento de los promotores de los valores de colaboración por transformar la empresa en un agente de construcción de una sociedad más igualitaria y solidaria. Sin embargo, algunos detractores de la RSE han señalado que puede comprenderse también como una maniobra de los sectores que personifican los valores utilitaristas para legitimar la empresa en un momento de descrédito social, sin que esto signifique cambios sustanciales en la forma de entender el hecho empresarial².

Porter y Kramer (2006) hacen un escueto —pero certero— análisis al indicar que probablemente en las empresas se den simultáneamente cuatro motivaciones principales para apostar por la RSE: 1) por obligación moral, 2) por sostenibilidad (interés propio “ilustrado”), 3) por mantener la licencia para operar (con un enfoque pragmático de gestión de riesgos, defensivo, sin preocupación por el aporte a la sociedad) y 4) por reputación. Desvelar en cuál de ellas pone cada empresa el énfasis revelará las lógicas subyacentes en su comprensión del fenómeno de la RSE.

En cualquier caso, lo que sí debe reconocerse a la RSE es que está propiciando un debate de fondo sobre el sentido del hecho empresarial, de la empresa como institución, para discernir su función social y arrojar luz sobre los interrogantes que, desde la ética, se le plantean para comprender la eventual legitimidad del hecho empresarial y sus derivadas. Y esto, a pesar de que desde una perspectiva académica parezca que la RSE le está robando terreno al estudio de la ética empresarial³, y que desde esta última sería posible alentar un debate más rico sobre la utilidad social de la empresa, frente al enfoque de la RSE entendida en su forma más convencional.

Y es que la concepción más extendida (convencional) de la RSE se circunscribe al dominio de la ética al nivel más puramente organizacional, sin incorporar una perspectiva de diálogo fecundo con el nivel macro, el nivel social, en relación con la ética cívica o ética socio-política ni con el entorno de la ética personal. Por eso, es muy ilustrador analizar, en la línea seguida por Arnsperger y Van Parijs (2002:14), en qué dominios éticos se inserta la actividad empresarial. Esta desagregación de los dominios de responsabilidad (social, organizacional y personal) permite aproximarnos a una interpretación profunda sobre

2 Existe un vivo debate sobre la oportunidad de abandonar o hacer mutar el propio término RSE para dificultar su asociación a prácticas empresariales que avivan su descrédito y a la vez ayude a poner en valor actuaciones con alto impacto social. Uno de los muchos ejemplos de este debate es el artículo “Pasando página a la responsabilidad social de las empresas” de Manuel Escudero en *El País* del 13 de enero de 2013.

3 Ver en este sentido el blog Persona, Empresa y Sociedad de Josep María Lozano <http://www.josepmlzano.cat/Bloc0/PersonaEmpresaySociedad/tabid/218/EntryId/1205/RSE-frente-a-etica-empresarial.aspx> (consultado 13 de diciembre de 2012).



el fenómeno de la responsabilidad social de la empresa, como se recoge en la siguiente figura.

Figura 1: Los dominios de responsabilidad desde la perspectiva de la empresa



Fuente: elaboración propia.

Empezando por la interrelación entre el dominio personal y el dominio organizacional, es importante recordar que las organizaciones, y en concreto las empresas, son entornos privilegiados de socialización de las personas. La empresa no sólo proporciona a las personas que trabajan en ellas un salario con el que satisfacer sus necesidades materiales; también es un lugar de relación en el que desarrollar el sentido de pertenencia y la adhesión a unos objetivos colectivos. Esto queda exacerbado si lo contraponemos al formidable individualismo de las sociedades “desarrolladas” (occidentales).

Por esta razón, hay que tener presente que buena parte de la actuación individual se desarrolla en el contexto de una empresa. En este sentido, cabe preguntarse sobre la influencia de la empresa, sobre las decisiones personales analizando el contexto de libertad que proporciona la empresa para la toma de decisiones morales, vinculado a la ética profesional y personal tanto del empresario —la propiedad—, como de la dirección y del resto de profesionales. La



RSE, desgraciadamente, apenas explora este ámbito más allá de la presencia de códigos de conducta que adolecen en su mayoría de carácter práctico salvo en los aspectos restrictivo-deontológicos (De la Cruz y Arrieta, 2005:8). En esta línea, son muy habituales las llamadas a generar una “cultura de sostenibilidad” o “cultura de responsabilidad” dentro de las empresas, pero no se puede concluir que esto tenga hoy en día un peso significativo y una clara concreción en la práctica habitual de la RSE en las empresas y, más bien, se está perdiendo la oportunidad que brinda el hecho de que una organización con una determinada cultura —en este caso, una empresa— puede ser una mediación privilegiada para el universalismo anclado en la justicia y la dignidad humana.

En relación al segundo de los espacios de intersección, reflejados en el gráfico anterior, si atendemos a las prácticas más habituales y a los marcos normativos o de referencia más presentes en el mundo de la RSE, podemos efectivamente observar la timidez de la RSE al internarse en el terreno de la influencia de la empresa en la construcción social, es decir, en plantear la función social de la empresa en diálogo con la ética cívica (Cortina, 1996:42-44). Las incursiones de la RSE en el dominio de la construcción social suelen estar preñadas de posturas puramente declarativas en favor del desarrollo sostenible, sin clara concreción práctica excepto, quizá, en el ámbito medioambiental (emisiones, cambio climático...). Contra esta afirmación, puede alegarse que muchas de las iniciativas en el entorno de la RSE están relacionadas con los Derechos Humanos (p.ej. el Pacto Mundial auspiciado por Naciones Unidas) o las condiciones laborales (p.ej. la declaración tripartita de la OIT), pero se observa que su plasmación práctica está muy relacionada con el respecto a las convenciones éticas universalmente aceptadas⁴, en aquellos entornos en que se observan graves vulneraciones por parte de las empresas, principalmente en países del Sur empobrecido (Oldenziel et al, 2010).

Por tanto, entendemos que la RSE suele adolecer de una aproximación constructiva clara sobre la influencia que tiene la empresa en la construcción social, soportada en los principios de justicia y dignidad (Conill, 1996:70). Es en este sentido en el que se echa en falta un diálogo de la RSE con la ética socio-

4 Es clarificador el hecho de que el informe del Representante Especial de Naciones Unidas, John Ruggie, sobre Derechos Humanos y empresas indique expresamente que la implantación de los Principios Rectores que propone en este campo se basa en tres principios fundamentales: 1) la obligación del Estado de ofrecer protección frente a los abusos de los derechos humanos cometidos por las empresas, 2) la obligación de las empresas de no vulnerar los derechos humanos de terceros y 3) la necesidad de mejorar el acceso de las víctimas a vías de reparación en casos de vulneración (Ruggie, 2011). Se observa que se centra únicamente en la vulneración de derechos sin indagar en la responsabilidad de las empresas de contribuir positivamente a generar contextos sociales y capacidades humanas donde los DD.HH. puedan ser satisfechos.



política, con un énfasis particular en el papel que puede desarrollar la empresa en la gobernanza global y en la respuesta corresponsable a los retos locales y globales (Polo, 2009). Al expresar esta carencia de diálogo con la ética socio-política nos referimos a su plasmación práctica, ya que en los discursos de los adalides de la RSE sí está muy presente la referencia a los problemas de índole mundial y al papel de las empresas en su eventual solución y en la gobernanza global. Pero llama la atención que estas manifestaciones suelen venir acompañadas de llamadas (angelinas o gatopardistas) a lo que las empresas “deben ser”, sin ofrecer claves para unir este “deber ser” con los contextos y capacidades que las empresas requieren para un “poder ser” responsable, que lleve a avanzar la realidad de las empresas hacia ese deber ser que tanto se reclama.

Esta falta de diálogo se manifiesta particularmente en dos fenómenos —dos ausencias— que se registran en el debate en torno a la RSE: el casi inexistente cuestionamiento del mercado⁵ y la falta de atención a los impactos globales⁶.

En relación al primero, hay que destacar que el mercado es, hoy por hoy, uno de los lugares predominantes en las relaciones humanas y que la empresa capitalista es la institución por excelencia del mercado, el “animal organizativo” que mejor se ha adaptado a ese “ecosistema”. Por ello, es, cuando menos, curioso que un análisis sobre la responsabilidad social de la institución paradigmática del libre mercado no plantee interrogantes sobre el propio mercado y abrace implícita y acriticamente la teoría ética utilitarista (J.S. Mills, J. Bentham...) sin abrirse al encuentro con otras teorías éticas (teoría de la justicia de Rawls, teoría del desarrollo humano de Amartya Sen...) que, de forma directa o indirecta, están poniendo en cuestión el sistema de libre mercado tal y como lo conocemos, quizá porque estas teorías ponen en cuestión también que, dentro del mercado, la finalidad última de la empresa deba ser la generación de excedentes de los que sus propietarios puedan apropiarse íntegramente.

Con respecto al segundo de los fenómenos apuntados, la insuficiente atención al impacto global, se pueden observar dos hechos que lo dejan suficientemente de manifiesto. El primero de ellos es la evolución de la promoción de la RSE desde la Comisión Europea que, tras dar numerosos tumbos durante una década, aterriza recientemente en una Comunicación que simplifica mucho el alambicado lenguaje sobre el significado de la RSE, para terminar definiéndola

5 Una referencia a esta realidad se puede encontrar en el blog Ética Empresarial del Domènec Melé. <http://blog.iese.edu/eticaempresarial/2013/09/03/el-capitalismo-cuestionado-a-proposito-del-ultimo-congreso-de-la-academy-of-management/> (consultado 18 de septiembre de 2013).

6 No existen apenas investigaciones sobre la contribución de la RSE al desarrollo regional y local, más allá de tímidos intentos de indagar en la vinculación entre RSE y competitividad regional.



como “la responsabilidad de las empresas por su impacto en la sociedad” (CE, 2011:7). El segundo hecho es la nueva propuesta de redacción del estándar *Global Reporting Initiative* (GRI) de elaboración de informes de sostenibilidad (el G4) que incide, con mucha fuerza, en que las empresas deben informar sobre los aspectos verdaderamente “materiales”, sin desviar la atención hacia ámbitos periféricos de la propia actividad de la empresa. Incluso modifica su propia interpretación de lo que se considera “material” para centrarlo en aquello con impacto significativo, en vez de interpretarlo como aquello sobre lo que la empresa tiene control o capacidad real de influencia (KPMG, 2012). Las reacciones de la Comisión Europea y GRI dejan bien de manifiesto que la atención al impacto social no se ha ubicado hasta la fecha en el primer plano en el mundo de la RSE.

En definitiva, entendemos que cualquier análisis serio de lo que significa que una empresa avance en responsabilidad social debe incluir una perspectiva consecuencialista, atendiendo a los efectos e impactos de su propia actividad, pero no desde un punto de vista autista, es decir, que atienda únicamente a las derivadas que esos efectos pueden tener para la propia actividad de la empresa, sino incorporando una mirada abierta, relacionada con la ética cívica, con enfoque hacia el desarrollo o bienestar humano. Este es, por tanto, uno de los déficits más palpables de la comprensión más extendida del significado de la RSE y, consecuentemente, de los marcos normativos de referencia y herramientas de gestión propuestas para llevar la RSE a la práctica.

2.2 Los marcos normativos y las herramientas de gestión de la RSE: limitaciones

Son numerosísimas las propuestas que, desde distintas organizaciones, se han lanzado con el ánimo de servir de guía para gestionar y llevar a la práctica la RSE (Louette, 2007). Desde un punto de vista estricto, no son éstas las únicas a tener en cuenta ya que podría decirse que toda la legislación mercantil y laboral y toda la normativa de obligado cumplimiento que afecte directa o indirectamente a la empresa está *de facto* ordenando su maniobra, y puede entenderse que constituye un marco de referencia para su ejercicio de responsabilidad. No atenderemos, en este artículo, a esta producción legislativa y normativa que delimita la actividad empresarial, ya que no suelen ser objeto de análisis de los académicos, expertos o *practitioners* de la RSE.

Nos encontramos, por tanto, con la primera de las limitaciones de las referencias propuestas para la gestión de la responsabilidad empresarial: circunscribirse a lo no explícitamente reglamentado o a aquellos aspectos en los que no existe capacidad en las administraciones públicas para hacer cumplir la reglamentación (nacional o convenciones internacionales), que se ve violada ampliamente. Esta tendencia autolimitativa obedece a razones de índole prác-



tico, ya que se pretende ofrecer a las empresas herramientas asibles de fácil comprensión y concreción. Sin embargo, de este modo se pierde una perspectiva más integradora sobre las operaciones e impactos de la empresa, ya que la regulación tiende a incidir en muchos de los aspectos verdaderamente materiales de la actividad empresarial.

Estas iniciativas que pretenden dar referencias para la práctica de la RSE constituyen, en su mayoría, marcos de adhesión voluntaria, propuestos desde distintos organismos públicos y privados que buscan un triple objetivo:

- Promover, de forma genérica, el concepto RSE como respuesta desde las empresas a los retos sociales y ambientales.
- Dar contenido material tangible al concepto —algo etéreo— de RSE, promoviendo que se lea en las claves prioritarias para el organismo promotor de cada marco (clave de promoción de los Derechos Humanos en el caso de la ONU, de derechos laborales para la OIT, de excelencia en la gestión empresarial en el caso de EFQM, de transparencia para GRI...).
- Servir de referencia para la práctica de la RSE de forma que, por una parte, los gestores empresariales puedan guiar la actuación de la empresa para satisfacer las estipulaciones de los marcos de referencia escogidos por la empresa y, por otra, que otros grupos de interés puedan contrastar la actuación real de la empresa con lo propuesto en dichos marcos.

Como hemos señalado, existe un número ingente de propuestas. En un esfuerzo de sistematización —y aún a pesar de traicionar el contenido real de muchas de ellas— podemos clasificar estas herramientas o iniciativas en cuatro categorías principales en función de qué palancas de la gestión empresarial pretenden movilizar para avanzar en responsabilidad social.

En primer lugar, encontramos herramientas que inciden en la cultura organizacional, y se manifiestan principalmente en forma de códigos de conducta y declaraciones o políticas de RSE, muchas veces ancladas en iniciativas internacionales (Pacto Mundial, declaración tripartita de la OIT, directrices OCDE para empresas multinacionales...) o sectoriales (Principios de la Iniciativa Financiera del PNUMA, códigos sectoriales, etc.).

El segundo bloque de herramientas se destina al diálogo con los grupos de interés, y trata de hacer operativa la relación con los *stakeholders* sin más pretensiones, aunque lleven implícita una determinada visión de la RSE y de la función social de la empresa.

Las herramientas para comunicación y rendición de cuentas constituyen el tercer bloque. Dentro de ellas, son las guías para elaborar memorias de sostenibilidad las que han gozado de más aceptación, siendo el documento emanado por la *Global Reporting Initiative* (GRI), que actualmente está en su versión G3,



el que se ha convertido en un verdadero estándar en este campo. Otros instrumentos de comunicación, pese a su potencial interés, no están recibiendo tanta atención, a pesar de que las memorias citadas no sean, en la mayoría de las situaciones, el producto más adecuado para comunicar la posición de la empresa en relación a la sostenibilidad.

Por último, nos encontramos con lo que podemos denominar herramientas para potenciar la estrategia y la operativa, revistiéndose de la forma de normas de gestión certificables o herramientas de mejora continua (la guía ISO 26000 se encuadra dentro de este último grupo).

Las carencias más notorias que podemos encontrar en este conjunto de iniciativas se resumen en tres áreas: la indefinición del modelo de empresa propuesto, la inconsistencia temática entre herramientas y la poca atención a la participación.

En primer lugar, encontramos una indefinición del modelo de empresa promocionado, o de los principios rectores subyacentes en la propuesta. Esta limitación tiene su origen en la timidez con que los marcos de referencia plantean cuál es su modelo de empresa responsable, su utopía razonable en este campo. Son instrumentos que, en su mayoría, no explicitan hacia dónde quieren encaminar la empresa, ni cuál es el objetivo último de la gestión de la RSE. La prevención de las distintas metodologías en enseñar sus cartas, y en abrirse a un diálogo ético sobre el modelo de empresa que conllevan, coarta también el debate y no hay visos de que se inicie siquiera un proceso de diálogo para contrastar modelos. En resumidas cuentas, las herramientas aún no han indagado suficientemente en el diálogo empresa-sociedad, el diálogo de la ética empresarial y la ética cívica porque no exploran territorios más allá de la propia organización, y no analizan cuál es la influencia y posibilidad de la empresa en la construcción y —si fuere necesario— transformación del orden social convencional. Por este motivo, los marcos de referencia, en su mayoría, no están contribuyendo a conferir mayor legitimidad social al propio concepto RSE, excepto contadas excepciones (IGD, 2012).

En segundo lugar, se da una inconsistencia de alcance temático entre las herramientas (Sánchez et al., 2010). Esta debilidad es comprensible dado el enorme alcance temático de la RSE, y las herramientas de gestión de la RSE han hecho aflorar esta cuestión. Si hablamos de 81 indicadores en el caso del GRI para monitorizar el desempeño en otros tantos ámbitos, los cuestionarios de autodiagnóstico de los sistemas de mejora continua llegan a contener hasta 300 o 400 puntos de diagnóstico. La enorme extensión del estándar ISO 26000 es buena prueba de ello. ¿En qué ámbitos debe la empresa, por tanto, incidir cuando quiere avanzar en sostenibilidad? No hay una respuesta clara a esto.



En tercer y último lugar, encontramos escasa atención a la participación de las personas que trabajan en la empresa (Baz 2007:103) y a la influencia de la empresa como contexto para el desarrollo de las personas. Este hecho es realmente una paradoja, porque la RSE requiere una apuesta estratégica, pero una estrategia no se despliega si las personas no creen en ella; la RSE requiere cambio de cultura, pero una cultura no se vive si las personas no la viven. Y, sin embargo, las herramientas de gestión de la RSE no hacen énfasis en la participación de las personas en la definición de la estrategia de RSE, los planes de acción... De igual modo, las investigaciones y las guías de gestión y referencia en RSE no suelen penetrar el terreno de la empresa como contexto de las decisiones personales, más allá de hacer notorios algunos presupuestos deontológicos de mínimos en la ética profesional y particularmente en los comportamientos esperados de la dirección. Nuevamente, esta insuficiencia hace visible que en el diseño de las herramientas se hace presente la escasez de diálogo entre la ética empresarial y la ética personal.

Y es que los marcos de referencia que quieran ayudar a que las empresas realicen un acercamiento profundo y honesto a la comprensión del significado de ser "empresa responsable", deben indagar éticamente, por un lado, en la función social de la empresa (su "qué" y su "para qué"), y, por otro, en la forma en que se materializa ese comportamiento responsable (el "cómo"). El cuestionamiento de ese "qué" y "para qué" empresarial constituye en sí ese diálogo que reclamábamos con la ética cívica para analizar la influencia de la empresa sobre la construcción social que permite responder a la pregunta sobre la función social de una empresa.

Por su parte, para penetrar en el "cómo", cualquier instrumental que pretenda ayudar eficazmente en la gestión de la RSE debe, en nuestra opinión y siguiendo en parte a Lozano (1999), contemplar un acercamiento simultáneo desde una cuádruple perspectiva que reflejamos sucintamente aquí:

- Perspectiva *consecuencialista*, con enfoque al desarrollo o bienestar humano y orientación a los impactos relevantes.
- Perspectiva *deontológica* de respeto, al menos, de los mínimos morales socialmente asentados, pero que incorpora también valores de contribución a la construcción social.
- Perspectiva *desde los sujetos* protagonistas del hecho empresarial, que incorpora el adecuado diálogo con los *stakeholders*, pero también presta atención al contexto en el que el sujeto empresa desarrolla su función y a la empresa como contexto en que los individuos (personal, dirección...) operan.



- Perspectiva de *proceso* que se refleja en una actitud de diálogo y aprendizaje, porque las respuestas a los retos que RSE plantea son dinámicas.

El análisis de las herramientas de gestión y marcos de referencia en RSE más extendidas arroja, como veíamos anteriormente, una respuesta insuficiente sobre ese “qué” es una empresa responsable, ese “para qué” se pretende una empresa responsable y ese “cómo” llevarla a la práctica. Es un reto plenamente vigente conseguir una propuesta que, recogiendo lo valioso de las herramientas ya existentes, haga operativo el planteamiento que hemos esbozado, ofreciendo un modelo de gestión que responda satisfactoriamente a sus exigencias. Y la dificultad estriba en hacerlo de forma que el proceso parezca viable y no ajeno a la empresa *mainstream*, a la concepción mayoritaria del ser empresa en el sistema capitalista de libre mercado.

3. LA EVALUACIÓN SOCIAL EN MICROFINANZAS

Una vez identificadas algunas carencias de la concepción más extendida de la RSE, estudiaremos en este apartado la manera en que un sector concreto, pero muy representativo, como es el microfinanciero, ha avanzado en algunos de esos aspectos.

Precisamente, por ser una industria con origen en el sector no lucrativo, y dada su enorme extensión, se ha prestado una atención inusitada a la evaluación del impacto social de las microfinanzas y del desempeño de las propias Instituciones Microfinancieras (IMF). Esta atención también está justificada porque estas actividades tienen características cuasi-estandarizadas y se puede llegar a pensar que las conclusiones extraídas de determinados casos serían extrapolables al conjunto, o gran parte, de la industria microfinanciera. El hecho es que existen fuertes iniciativas de investigación y *bench-mark* a nivel internacional, que no sólo se centran en el desempeño operativo de las propias IMF, sino que incorporan un enfoque hacia la evaluación de su impacto social en las comunidades en las que operan⁷. Esta tecnología de evaluación del desempeño social en microfinanzas puede ayudar a arrojar luz sobre la práctica de la RSE y sobre las carencias que hemos señalado.

3.1 La evaluación social microfinanciera en perspectiva

El estudio de las prácticas de evaluación social en las microfinanzas va directamente unido a su recorrido histórico reciente. Así, aunque las iniciativas orientadas a facilitar el acceso a los servicios financieros a sectores tradicionalmente

7 Microfinance Information Exchange, CGAP, CERISE o las propuestas del grupo Graameen, entre otras iniciativas y redes, dan muestra de estas preocupaciones como veremos.



excluidos cuenten con siglos de existencia (Hollis y Sweetman, 1998) y numerosos antecedentes con paralelismos más recientes (cajas de ahorro, servicios de ahorro postal etc.), la industria microfinanciera actual tiene unas características propias que han marcado la práctica de la evaluación social en el sector⁸.

El origen del moderno desarrollo de las microfinanzas en los denominados “países en desarrollo” puede situarse en los años 70, dándose de forma casi simultánea en Latinoamérica (con la red ACCION) y Bangladesh (Grameen y otros). Durante años, éstas y similares iniciativas fueron creciendo y consolidándose en muchos lugares de forma poco visible. Sin embargo, y de forma progresiva a lo largo de los 80 y 90 estos programas van ganando notoriedad, y pasan al primer plano planteándose como posible solución a los problemas de pobreza (Gutiérrez y Goitisoló, 2011).

La evolución del sector microfinanciero está muy marcada por las expectativas generadas a finales de los años 90, en los que se sitúa a esta herramienta como una clave para la lucha contra la pobreza en el mundo. Algunos hitos que dan idea del ambiente generado son la puesta en marcha de la Campaña Mundial de la Cumbre de Microcrédito (1997), el reconocimiento a las microfinanzas y su importancia en acuerdos como los Objetivos de Desarrollo del Milenio y la conferencia de financiación del desarrollo de Monterrey (2002), la declaración de 2005 como el Año Internacional del Microcrédito por Naciones Unidas o la concesión del Nobel de la Paz a Mohamed Yunus (2006).

La combinación de efectos positivos en relación a la pobreza y su posible viabilidad económica hacía necesario rebajar la euforia y, así, autores muy diversos comenzaban frecuentemente sus estudios aclarando que el microcrédito no era la panacea para acabar con la pobreza (Van Maanen, 2005; Daley Harris, 2007). En estas circunstancias, el impacto social positivo se daba por supuesto, lo que podía restar interés a este debate. De hecho, los principales esfuerzos de medición y sistematización de la actividad microfinanciera, y gran parte de las preocupaciones, se daban en torno a las cuestiones de la viabilidad económica de las iniciativas, siendo estos aspectos los primeros en estandarizarse y medirse de forma detallada (Gutiérrez y Goitisoló, 2011).

En este sentido, las cuestiones operativas y financieras (tipos de interés, rentabilidad y autosuficiencia, tamaño de las carteras, etc.) comenzaban a recibir una atención creciente, lo que se refleja, por ejemplo, en la aparición de rating específicos para microfinanzas, o el propio lanzamiento del portal *Microfinance Information Exchange* (MIX Market), muy centrado en estas cuestiones y con

8 En este sentido, puede encontrarse en Armendáriz de Aghion y Labie (2011) una buena contextualización de los principales temas de debate en relación a las microfinanzas en la actualidad, incluyendo las cuestiones que se plantean con las tendencias de comercialización y sus posibles implicaciones en cuanto al impacto social.



una función clave para estudiar las prácticas e instituciones del sector, facilitar los contactos entre inversores e IMF, etc.

En ese momento, los apoyos externos a las microfinanzas por parte de las instituciones multilaterales y de cooperación planteaban como clave la cuestión de si las instituciones serían viables sin subsidios, mientras la cuestión de su evaluación social seguía siendo secundaria.

El entorno a partir de mediados de la década de 2000, sin embargo, va resituando la importancia de la evaluación social en estas actividades.

En primer lugar, el crecimiento del sector hace evidente las grandes diferencias entre unos y otros programas. Las llamadas Instituciones Microfinancieras (IMF) pueden ser desde ONG o cooperativas hasta Bancos. En algunos casos, trabajan con grupos de personas muy pobres o con metodología de Bancos Comunes, mientras en otras ocasiones financian a personas individuales (por ejemplo, pequeños empresarios), con montos que se miden en miles de dólares. Las diferencias en cuanto a los clientes, metodologías e incluso finalidades de las IMF plantean la cuestión de si en todos los casos se está haciendo un aporte similar a la inclusión financiera o la lucha contra la pobreza, lo que plantea la necesidad de medir ese aporte social.

En segundo lugar, la creciente constatación de la posibilidad de trabajar de forma autosuficiente, al menos en determinadas circunstancias, traslada uno de los focos de debate a nuevas cuestiones, incluyendo los efectos reales y el impacto de estas prácticas.

En tercer lugar, y pese a las diferencias entre casos, las microfinanzas representan un buen campo de estudio en el sentido de utilizar una tecnología ampliamente replicada, que permite desarrollar técnicas de evaluación y *bench-mark* comunes para todo el sector o amplios estratos con características comparables, algo que no es viable en la misma medida en el caso de otros ámbitos relacionados con el desarrollo y sus objetivos.

Por otro lado, son cada vez más evidentes los efectos no deseados o problemáticos de las microfinanzas. En realidad, frente a las opiniones más optimistas ya citadas, se venían dando también voces de alarma que alertaban de los problemas de endeudamiento para las familias pobres, incluyendo una crítica de base en el sentido de que no toda la población puede ser emprendedora y exitosa. Así, Dichter y Harper (2007) recopilaban artículos de 22 expertos del sector, dando una visión alternativa y crítica de algunos problemas de las microfinanzas, en un intento de rebajar unas expectativas que podían resultar dañinas, tanto por los costes de oportunidad de los fondos y esfuerzos destinados al sector como por los posibles excesos que afecten a la capacidad de absorción del mismo cuestiones referentes a los elevados tipos de interés o la llamada "comercialización" de las microfinanzas, que se han manifestado en



casos como los de Bolivia, Andra Pradesh (India), Nicaragua o Bosnia-Herzegovina, abarcando a las diferentes zonas de desarrollo de las microfinanzas, y que dan idea de un problema que no es aislado.

Un ejemplo destacado de problemas, que ha marcado un cambio en la percepción de las microfinanzas es el de Andra Pradesh (India) a finales de la década de 2000. En este caso, la competencia entre IMF, y los incentivos para conceder nuevos y crecientes créditos han llevado a una gran burbuja en la zona, llegando a documentarse casos de suicidios por impagos y escenas de dramatismo que han convulsionado al sector. Tal como refleja un informe del *Consultative Group to Assist The Poor* (2010), el 83 % de los clientes de microfinanzas habían obtenido préstamos de más de una fuente, y muchos mantenían 4 o más créditos al mismo tiempo. Un reflejo de ello es la importancia concedida a esta situación en la última cumbre de microcrédito, que sitúa lo ocurrido en Andra Pradesh como punto de inflexión, dedicándole gran parte de su informe (Maes y Reed, 2012).

A los problemas generados por estas prácticas en los destinatarios se unen los escándalos por algunos casos de enriquecimiento de los propietarios al traspasar con enormes beneficios pequeñas iniciativas que han ido creciendo (frecuentemente con apoyos externos) y son ahora prósperos negocios.

La creciente exposición a la luz pública de estas actividades, y estos casos problemáticos, convergen con el propio interés de las IMF para mostrar y probar sus logros, y el de los inversores institucionales y particulares para justificar y focalizar sus apoyos en iniciativas socialmente más interesantes.

3.2 Las diferentes propuestas de evaluación social de las IMF a nivel micro

En el contexto descrito, comienzan a plantearse de forma creciente iniciativas que tratan de medir si efectivamente las microfinanzas tienen un efecto social positivo, y cómo se manifiesta.

En primer lugar, hay que destacar que el alcance de este tipo de evaluaciones se ha mantenido básicamente a nivel micro, aunque cabría plantearlo a nivel meso o de comunidades, y quizá también a nivel macro, determinando los efectos de la industria microfinanciera en un país o región. Las microfinanzas se han planteado desde un inicio como un instrumento de desarrollo desde la base, frente a otros enfoques que históricamente han pensado en un avance en sentido opuesto (de arriba hacia abajo). La relevancia de las microfinanzas ha llevado a incluir menciones a las mismas en las corrientes sobre desarrollo y financiación recientes (Monterrey, ODM...), y su actual volumen, con cientos de millones de clientes, da idea de importantes impactos a niveles meso y macro, que están ya siendo estudiados. Pese a la dificultad de analizar y aislar



estos impactos, aspectos como la contribución de las microfinanzas a los sistemas financieros, y su efecto en los objetivos de desarrollo (Unceta y Gutiérrez, 2009), o bien el análisis de los posibles impactos a nivel macro a partir de amplias bases de datos (Imai et al., 2012) dan muestra del interés de avanzar en este sentido, tratando de vincular estas prácticas con objetivos más amplios. Dado el alcance de este artículo, nos centraremos en el nivel micro, y en la perspectiva de las IMF y su relación con los clientes de forma prioritaria.

En una primera aproximación, encontramos en el sector diferentes iniciativas que responden al cambio de contexto citado, y a la preocupación por entender los efectos de las actividades microfinancieras. Sin embargo, entendemos que existe aún cierta confusión, y dista de ser un aspecto asentado y uniforme. Tal como ya señalaba Copestake (2007), pese a que las microfinanzas se caracterizan por su supuesta utilidad social, lo cierto es que la evaluación de este aspecto resulta aún menos frecuente y profundamente tratada que la medición de los aspectos financieros, más estandarizada y accesible.

Las diferentes visiones que conviven en el sector explican en parte los diferentes modelos de evaluación social. Desde el enfoque que podemos calificar de “sistemas financieros inclusivos”, que entiende que el aporte del sector es ampliar la base de personas del sistema financiero ofreciendo servicios adaptados de forma sostenible, el análisis se centrará en la evaluación del alcance (escala y características del público objetivo) y la solvencia y sostenibilidad de la propia IMF. Desde otra perspectiva, más cercana a un enfoque de lucha contra la pobreza, se incidirá (pese a su complejidad) en medir los verdaderos efectos de estos programas en sus destinatarios, y observar posibles mejoras en sus vidas⁹.

A efectos del artículo, y enmarcándolo en su relación con las prácticas habituales de RSE, hemos procedido, en primer lugar, a localizar las principales herramientas de evaluación social disponibles en el sector microfinanciero. El análisis cualitativo de las mismas nos permite dividirlos en dos grandes áreas, y avanzar hacia una clasificación que clarifique el contenido y limitaciones de estas metodologías.

3.2.1 *Microfinance Information Exchange (MIX Market)*

Se trata de un portal de microfinanzas apoyado, entre otros, por CGAP (*Consultative Group to assist the Poor*) y la Fundación Bill y Melinda Gates, y es una de las principales fuentes de información sobre IMF y *benchmark* para inversores, analistas u otros interesados en el sector.

9 En referencia al debate sobre estos dos enfoques y el posible conflicto entre sostenibilidad y alcance, pueden verse los textos de Robinson (1998) o Gutiérrez y Goitisoló (2011).



En el caso de MIX Market encontramos, en primer lugar, un perfil de cada IMF con información financiera muy completa que abarca aspectos relativos a los ingresos y gastos, eficiencia, origen de fondos, préstamos y depósitos, eficiencia, riesgo... Entre esta información encontramos también algunos elementos que forman parte del desempeño social, como son el número de clientes, su género, o su posible nivel de renta (mediante el préstamo promedio).

A esta información, se añade desde hace unos años, para un número creciente de entidades, un apartado dedicado específicamente al desempeño social, incluyendo información sobre su personal y condiciones, la responsabilidad ante los clientes, transparencia, responsabilidad ambiental, etc.

3.2.2 CERISE

En el caso de CERISE, una red de intercambio de experiencias microfinancieras con origen francés, asociada con iniciativas internacionales en línea de desempeño social, se ha desarrollado la herramienta SPI (*Social Performance Indicators*).

El objetivo es evaluar y analizar las prácticas de las IMF, ayudándoles a gestionar el desempeño social. Se trata de una herramienta abierta iniciada en 2004, testada en cientos de instituciones y que distingue 4 dimensiones: alcance a los pobres y excluidos, servicios y productos ofrecidos, beneficios para los clientes, y responsabilidad social (personal, clientes, comunidad...).

3.2.3 Progress Out of Poverty Index (PPI)

En este caso, se trata de una metodología dirigida específicamente a estudiar los efectos sobre las condiciones de pobreza de los clientes de las IMF u otras organizaciones cuyo objetivo es la lucha contra la pobreza.

Se trata de una herramienta adaptada a cada país, y mediante una sencilla encuesta de 10 preguntas permite distinguir si un/a cliente supera o no la línea de pobreza. La IMF puede dar seguimiento a esta herramienta en el tiempo y observar si sus clientes van mejorando paulatinamente sus condiciones de vida.

3.2.4 Ratings sociales (M-CRIL, Microrate, Planet rating...)

La proliferación de empresas de rating indica el interés de los inversores por conocer las IMF. Si bien estos ratings incluían inicialmente información básicamente financiera, progresivamente se van incorporando ratings "sociales", que tratan de medir el desempeño de las IMF en este campo. Entre estos ratings, hemos seleccionado para el estudio tres de los más habituales (*M-Cril*, *Microrate* y *Planet rating*), encontrando algunas diferencias, pero también claros puntos en común que nos permiten agruparlos en esta categoría.

3.3 Una visión de conjunto sobre las prácticas de evaluación social a nivel micro

Una visión conjunta de las herramientas antes recogidas nos ayuda a identificar qué objetivos persigue cada una de ellas. Siguiendo esta lógica, podemos hacer una clasificación de la evaluación social de las IMF atendiendo a su orientación hacia el desempeño social (cumplimiento de la misión social que motiva la generación de las IMF, tanto desde el enfoque de lucha contra la pobreza como del de generación de sistemas financieros inclusivos) o hacia las operaciones cotidianas, tanto en aspectos comunes con otro tipo de organizaciones económicas (lo denominaremos RSE común) como en aspectos específicos del ámbito microfinanciero (RSE específica).

Figura 2. Áreas en la evaluación social de las microfinanzas



Fuente: elaboración propia.

Las áreas de evaluación que se observan en la Figura 2 incluyen, por tanto:

1. Desempeño social: vinculado al cumplimiento de la misión social del programa de microfinanzas, entendiendo la misma en términos amplios de mejorar el acceso a las finanzas y las condiciones de vida de los clientes. En este marco, encontramos dos sub-áreas de interés:

A) Impacto: la evaluación de impacto pretende mostrar en qué medida el programa produce mejoras en las capacidades y posibilidades de los clientes. En este caso, se investiga si el bienestar de las familias de los clientes mejora con la participación en el programa, no sólo en términos de ingresos (mejora de ingresos, menor fluctuación de los mismos, capacidad de invertir en un micronegocio...) sino también en otros vectores del desarrollo (escolaridad infantil, salud, vivienda, autoestima, género, estabilidad psicológica, involucración en la comunidad, percepción

sobre el futuro...). Esta preocupación se vincula al enfoque de reducción de la pobreza, que busca argumentos inapelables porque no confía en la simple lógica de ampliar el alcance de los servicios financieros.

B) Alcance: el análisis de alcance busca conocer a cuántos clientes llega el programa de microfinanzas y sus características. Se consideran diferentes dimensiones de alcance incluyendo, entre otros aspectos, la escala (bien en número de clientes o mediante la cartera total), la profundidad (nivel de pobreza de los clientes), el género, la ubicación rural o urbana o la diversidad de actividades de los clientes. Estos indicadores son útiles al aportar indicadores de seguimiento operativo del programa que ayudan a la gestión, y, aunque no sea de forma exclusiva, pueden vincularse a enfoques de sistemas financieros, al partir de que una buena penetración de los servicios financieros conlleva a un incremento de los niveles de desarrollo.

2. Responsabilidad social: vinculada a las prácticas de gestión, los procesos y los efectos directos de las operaciones del programa de microfinanzas. En esta línea, podemos también distinguir en la práctica entre dos áreas de medición e interés:

A) RSE genérica: referida a las prácticas de gestión del programa y sus efectos en los *stakeholders* (condiciones laborales, huella ambiental, gobernanza, evitar la corrupción, relación con otros agentes...) como se haría para cualquier empresa (u organización) sin misión social explícita.

B) RSE específica: este acercamiento se centra, principalmente, en controversias morales, en microfinanzas debido a mala práctica. Hay tres temas principales en este sentido:

1. Protección de clientes frente al sobreendeudamiento, prácticas coactivas de cobro del préstamo...
2. Transparencia, principalmente en la fijación y comunicación del precio (interés y otros costes).
3. Diseño de productos, de modo que están ajustados a las necesidades reales de los clientes y permitiendo a los clientes influir durante el proceso de diseño.

Tomando estos aspectos, la Tabla 1 resume la consideración recibida por los mismos en las diferentes metodologías analizadas. Como puede observarse, las diferentes herramientas tienen perfiles con aspectos en común y otros más específicos.

Tabla 1. Metodologías más comunes y aspectos que analizan

	1.A Impacto	1.B Alcance	2.A RSE genérica	2.B RSE específica
Mix Market report	-	**	-	-
Mix Market Social Performance Indicators	*	**	**	**
Progress Out of Poverty Index (PPI)	**	-	-	-
CERISE: Social Performance Indicators (SPI)	*	**	**	**
Ratings Sociales	-	**	**	**

Nota: * indica que se menciona genéricamente este ámbito, o se introducen indicadores parciales.

** implica la inclusión de indicadores efectivos para medir este aspecto y su evolución.

Fuente: elaboración propia.

En el caso del informe estándar de MIX, tan solo obtenemos alguna información sobre el alcance. El informe ampliado con indicadores de desempeño social (al que ya han respondido más de 600 IMF) supone un avance, incluyendo información sobre RSE específica y genérica, así como información sobre la utilización o no de instrumentos para medir el impacto.

El PPI es específicamente una metodología válida para la medición de impacto, que podría complementar a aquellas que carecen de este componente.

Los ratings sociales y CERISE mantienen en común la preocupación por los aspectos de alcance y los diferentes componentes de RSE, pero en el caso de CERISE se plantea la inclusión o no de metodologías de evaluación de impacto, que hacen más completa la herramienta.

4. APORTACIONES A LA PRÁCTICA Y EVALUACIÓN DE LA RSE DESDE LA TECNOLOGÍA DE LAS MICROFINANZAS

Hasta este punto, hemos realizado un análisis crítico de la RSE y algunos de sus puntos débiles, y estudiado las prácticas de las microfinanzas y su evaluación social. Pasaremos ahora a extraer algunas aportaciones de las metodologías microfinancieras para el propio desarrollo de la RSE.

4.1 La insuficiente atención de la RSE a la finalidad social de las empresas

Las microfinanzas son una iniciativa fundamentalmente social que, sin embargo, se lleva a la práctica en muchas ocasiones en entornos de mercado. Las Instituciones Microfinancieras (IMF) son, de hecho, en buena parte de los casos, empresas propiamente dichas. Sin embargo, su justificación de partida está anclada en la ética socio-política. Su “qué” y su “cómo” están supeditadas al “para qué”, a la finalidad social que se propone. Esta forma de hacer empresa nos ayuda a identificar que, desde la RSE, no hay atención suficiente a los objetivos sociales perseguidos (el “para qué”) ni a la naturaleza de la empresa (el “qué”) y que el “cómo” gestionar y llevar a la práctica el reto de ser una empresa comprometida con la sostenibilidad se plantea de forma algo miope.

Debe señalarse que esta no es una aportación exclusiva de las microfinanzas, sino del movimiento de la “innovación social” (Vernís, 2011) y sus materializaciones más relevantes que suelen emanar de modelos híbridos entre empresa y organizaciones sin fin de lucro (4º sector, negocios para la base de la pirámide, economía social y solidaria, eco-negocios, banca alternativa...). Estas realidades se articulan en no pocas ocasiones bajo la fórmula jurídica de empresa, pero rompen con la concepción convencional de la misma como organización cuyo fin primordial es la generación de beneficio para sus propietarios, que pone el resto de parámetros de generación de valor (poner productos y servicios de utilidad en el mercado, crear puestos de trabajo, distribuir el valor generado entre los intervinientes en la cadena de valor...) en un plano subyugado a dicha finalidad primera, a pesar de que son dichos parámetros los que confieren mayor legitimidad social a la institución empresarial. Los modelos híbridos o de 4º sector quiebran este paradigma al poner la función social de la empresa en un lugar preponderante, en la mayoría de los casos, respecto al del ánimo de lucro para sus propietarios y gestores. La experiencia más extendida del 4º sector es, junto a algunas formas de cooperativismo, la de las instituciones microfinancieras (IMF).

No es de extrañar, por tanto, que una de las tendencias recientes en el mundo de la RSE sea la presencia de voces cada vez más numerosas que



reclamen que la RSE debe vincularse al núcleo del negocio y en diálogo con la innovación social. El profuso esfuerzo comunicativo de las empresas sobre sus buenas prácticas en RSE no ha venido acompañado de una mejora de su credibilidad¹⁰, porque en la mayoría de las ocasiones esas prácticas se refieren a aspectos periféricos (no nucleares) de la actividad de la empresa. Pareciera como si la sostenibilidad sólo se practicase con lo que no pone en juego la esencia de la empresa, y, por eso, en los últimos tiempos son muchas las llamadas a vincular la RSE a la “innovación social” (en cualquiera de sus diferentes versiones —emprendizaje social, empresa social, negocios inclusivos...— para aprovechar el enorme potencial de las empresas en la resolución de los retos sociales, sin que por ello deje de ser una actividad económicamente viable (con un lucro razonable). Los matices vienen después, cuando se discute qué se entiende por un lucro razonable y, obviamente, tienen gran acogida aquellos planteamientos que defienden que es posible una finalidad social sin menoscabo de la rentabilidad o, incluso, con mejora de la misma (proyectos *win-win*, teoría del valor compartido de Porter y Kramer...).

4.2 La importancia concedida a la evaluación social y de impacto

Hemos señalado que las microfinanzas son una de las industrias en las que más se ha avanzado en las técnicas de evaluación social. En realidad, como veíamos en el anterior apartado, todavía predomina en este campo la medición de aspectos financieros, más homologada y accesible, pero son innegables los esfuerzos por incorporar la evaluación social incluso en su vertiente más complicada: la evaluación de impacto. Esta tendencia viene motivada por su propia naturaleza, pero es animada fundamentalmente por la replicabilidad y estandarización de los programas de microfinanzas. Por el hecho de ser de origen social, se entiende natural que se preste atención (en realidad, se exige) a que justifique la consecución de sus objetivos sociales, en este caso de reducción de la pobreza.

También hemos indicado la escasa atención que desde la RSE se ha prestado a la evaluación del impacto social de las empresas a pesar de los giros recientes ya mencionados. El ejemplo de la industria microfinanciera hace aún más evidente esta carencia, y la necesidad de avanzar en la definición de técnicas para dar respuesta a esta laguna y contribuir a determinar cuantitativa y cualitativamente la contribución de las empresas a la sostenibilidad, acompañadas por estándares de comunicación que permitan análisis comparativos. Las microfinanzas han demostrado que es posible dar pasos en este sentido, al menos a nivel sectorial, si existe cierto consenso y se recibe el impulso desde

10 Se puede comprobar en las sucesivas ediciones del barómetro Edelman de confianza empresarial.



instituciones de referencia que susciten la confianza de los principales agentes de la industria.

4.3 La aportación a la claridad conceptual y la desagregación de los niveles de responsabilidad

Al analizar la evaluación social de las microfinanzas, hemos atendido inicialmente a los niveles en función de su ámbito. Hablábamos así de evaluación del efecto de la industria microfinanciera sobre el desarrollo regional (macro) o de la comunidad local (meso) o de la acción directa del propio programa de microfinanzas (micro). Dentro del nivel micro proponíamos una diferenciación entre la evaluación del desempeño social (impacto y alcance) y de la responsabilidad social tanto genérica como específica del mundo microfinanciero. Todo ello nos ha aportado una visión de conjunto de la industria microfinanciera y de los *outputs* de los programas de microfinanzas, que permite clarificar el lenguaje, determinar de qué se habla en cada caso y, a nivel operativo, discernir dónde centrar los esfuerzos y cómo valorar el desempeño de los programas de microfinanzas.

Esto nos invita a realizar un ejercicio análogo para el conjunto de las empresas que declaran querer avanzar en sostenibilidad, identificando los diferentes impactos y efectos de las empresas y clasificándolos también por niveles. Clasificar o desmenuzar impactos y efectos permite llamar a cada cosa por su nombre sin caer en las ambigüedades semánticas tan frecuentes en el campo de la RSE.

Una parte de este ejercicio ya la hemos realizado cuando hablábamos de la desagregación de los dominios de responsabilidad y la necesidad de que la RSE incorpore perspectivas de diálogo con la ética socio-política y con la ética personal que complementen el enfoque hacia aspectos operativos de la propia empresa. Está inspirada, como ya decíamos, en la atención de las microfinanzas, no sólo por el impacto social directo de los programas de microfinanzas, sino por el impacto que, como industria, tiene sobre el desarrollo humano local y regional, trasladando el foco desde la propia institución microfinanciera al terreno del desarrollo comunitario. La desagregación de ámbitos de responsabilidad nos ha permitido cambiar la perspectiva con la que se observa la RSE para invitar que no se limite a aspectos puramente organizacionales, sin atender al efecto de las empresas en la construcción social o como contexto para el desarrollo personal.

Este análisis puede complementarse utilizando la diferenciación entre “desempeño social” y “responsabilidad social” que utilizábamos para describir la evaluación social a nivel micro en microfinanzas. También en RSE será conveniente diferenciar claramente cuándo se intenta evaluar el impacto sobre



el bienestar social vinculado a la actividad principal de la empresa y cuándo se pretende mejorar el desempeño social de la empresa en aspectos más instrumentales. Con respecto a la actividad principal de la empresa, podemos entender dos contribuciones principales: la utilidad para el bienestar social de los productos y servicios que pone en el mercado, y la forma de distribuir el valor económico generado. En relación a los aspectos instrumentales, existen ya diferentes técnicas que se identifican con la evaluación del impacto social, pero que, en realidad, responden a muy distintas finalidades¹¹.

4.4 La claridad en la intencionalidad política

Como hemos señalado, en las microfinanzas existen, al menos en el análisis teórico, dos escuelas (“sistemas financieros inclusivos” y “lucha contra la pobreza”) que beben de distintos supuestos teóricos y que, en consecuencia, proponen objetivos algo diferentes para los programas de microfinanzas, lo que implica modelos también diferentes para evaluar su desempeño social. En la práctica, este debate teórico y conceptual está llevando a algunos puntos de confluencia, y se solapa en ocasiones, pero sí se observan aún diferentes énfasis según los casos (por ejemplo, en la insistencia en atender a personas en estratos de pobreza más profunda desde la línea de “lucha contra la pobreza”). En el mundo de las microfinanzas se produce así un debate entre diferentes tendencias que, compartiendo algunos objetivos, exhiben intenciones y propuestas con matices diferentes que son de índole indudablemente política, porque reflejan distintos modelos de construcción social.

Este debate no se produce en los mismos términos en el mundo de la RSE. La sempiterna discusión entre *business-case* y *social-case* para la RSE no tiene los tintes constructivos del debate entre las dos escuelas en microfinanzas, y en la mayoría de las ocasiones simplemente confronta argumentos éticos contra argumentos instrumentales (de utilidad para el negocio) para la RSE. Se echa en falta un diálogo más honesto sobre la intencionalidad política que mueve a unos y otros (aunque todos ellos se postulen como promotores de la RSE) para evitar que la utilización del concepto lleve a que se etiqueten con el mismo nombre prácticas que pueden ser totalmente contrapuestas.

Esta mayor claridad en la intencionalidad política ayudaría también a conocer qué expectativas debemos poner en la RSE y qué necesitamos medir para evaluar si sus impactos sociales macro se corresponden esas las expectativas generadas. En realidad, éste es uno de los mayores vacíos en la investigación sobre RSE, ya que apenas se han publicado estudios sobre el efecto de la RSE

11 Un somero, pero clarificador análisis, en este caso, puede verse en Porter et al. (2012).





en el conjunto de la sociedad, y cuando se ha hecho, ha sido para estudiar la eventual vinculación entre RSE y competitividad regional (ver Zadek, 2006).

5. CONCLUSIONES

Partiendo del interés de la RSE como marco para plantear cuestiones que afectan a la empresa y sus operaciones más allá de lógicas economicistas o reductoras, es claro que el grado de indefinición y las carencias de su concepción más extendida suponen un problema para avanzar en su aplicación y aceptación.

En este sentido, la cuestión de los efectos sociales de la actividad de la empresa y la contribución al bienestar o al avance social mediante su actividad es un elemento ausente de capital importancia, y refleja una inadecuada disociación de los niveles de responsabilidad en este esquema.

La propia indefinición sobre el modelo de empresa propuesto, y su posible relación con la sociedad, supone también una carencia clave en el enfoque convencional de RSE, y le resta potencial.

Frente a estas carencias, encontramos en el sector microfinanciero una creciente tendencia de evaluación de los efectos sociales de estas prácticas, con metodologías que engloban aspectos internos o de responsabilidad social (en el sentido habitual del término), junto a otros de "desempeño social", relacionados con el cumplimiento de la misión que se supone encomendada al sector para la construcción de una sociedad con mayores niveles de bienestar. La inclusión de ambos aspectos, la propia importancia concedida al impacto social o la capacidad de incorporar elementos de discurso o políticos a las prácticas, suponen avances rescatables para la corriente general de la RSE.





6. BIBLIOGRAFÍA

- AECA (2006): *La semántica de la Responsabilidad Social Corporativa*, Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas, Alcobendas.
- ANDREU, Alberto y FERNÁNDEZ, José Luis (2011): "De la RSC a la sostenibilidad corporativa: una evolución necesaria para la creación de valor", *Harvard Deusto Business Review*, Dic. 2011, págs. 5-21.
- ARMENDÁRIZ, Beatriz y LABIE, Marc (eds.) (2011): *The handbook of microfinance*, World Scientific.
- ARNSPERGER, Christina y VAN PARIJS, Philippe (2002): *Ética económica y social. Teorías de la sociedad justa*, Paidós, Barcelona.
- BAZ, José A. (2007): "Responsabilidad Social Empresarial y participación de los trabajadores", en Asociación Española de Derecho del Trabajo y Seguridad social, *Gobierno de la empresa y participación de los trabajadores: viejas y nuevas formas institucionales*, Madrid, Ministerio de Trabajo y Asuntos Sociales, 2007, págs. 85-106.
- CGAP (2010): "Andhra Pradesh 2010: Global Implications of the Crisis in Indian Microfinance", *Focus Notes*, 67.
- COMISIÓN EUROPEA (2011): *Comunicación de la Comisión 681 final: Estrategia renovada de la UE para 2011-2014 sobre la responsabilidad social de las empresas*.
- CONILL, Jesús (1996): "Marco ético-económico de la empresa moderna", en CORTINA, Adela. (ed.), *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*. Trotta, Madrid.
- CORTINA, Adela (1996): "La ética empresarial en el contexto de una ética cívica", en CORTINA, Adela (ed.): *Ética de la empresa. Claves para una nueva cultura empresarial*. Trotta, Madrid.
- COPESTAKE, James (2007): "Mainstreaming Microfinance: Social Performance Management or Mission Drift?", *World Development*, 35, 10, págs. 1721-1738.
- DALEY-HARRIS, Sam (2007): *Informe del estado de la campaña de la Cumbre de Microcrédito 2007*, Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Washington.
- DE LA CRUZ, Cristina y ARRIETA, Begoña (2005): *Códigos éticos. Documento de identidad social de la empresa (incluido en la metodología xertatu: adi 2005)*, Diputación Foral de Bizkaia, Bilbao.
- DICHTER, Thomas y HARPER, Malcom (eds.) (2007): *What's wrong with microfinance?*, Practical Action Publishers, London.
- GUTIÉRREZ-GOIRIA, Jorge y GOITISOLO, Beatriz (2011): "Profitability and social



- performance of Microfinance Institutions: empirical evidence of relations between different types of variables”, *Revista de Economía Mundial*, 27, págs. 189-214.
- HOLLIS, Aidan y SWEETMAN, Arthur (1998): “Microcredit: What can we learn from the past”, *World Development*, 10, págs. 1875-1891.
- IMAI, Katushi S., GAIHA, Raghav, THAPA, Ganesh y ANNIM, Samuel K. (2012): “Microfinance and Poverty—A Macro Perspective”, *World Development*, 40-8, págs. 1675-1689.
- INITIATIVE FOR GLOBAL DEVELOPMENT (IGD) (2012): *Measuring impact: a business approach*, IGD.
- KPMG (2012): *The GRI G4 Exposure Draft: What might it mean for corporate sustainability reporting?*, KPMG.
- LOUETTE, Anne (2007): *Sustainability Compendium Social and Environmental Responsibility Management Tools*, Instituto AntaKaranA, São Paulo.
- LOZANO, Josep M. (1999): *Ética y empresa*, Trotta, Madrid.
- MAES, Jan P. y REED, Larry R. (2012): *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012*, Microcredit Summit Campaign, Washington.
- MORALES, Alfonso C. (2008): “Innovación social: un proceso emergente en las dinámicas de desarrollo”. *Revista de Fomento Social*, nº 251, págs. 411-444.
- OLDENZIEL, Joris, WILDE-RAMSING, Joris y FEENEY, Patricia (2010): *10 años después - Evaluando el aporte de las Líneas Directrices de la OCDE para Empresas Multinacionales a la conducta empresarial responsable*. OECD Watch.
- POLO, Miguel Ángel (2009): “Cuestiones básicas de Ética empresarial”, *Razón Práctica y Asuntos Públicos. Revista de Ética y Filosofía Política*, Nº 12/2009.
- PORTER, Michael E. y KRAMER, Mark R. (2006): “Strategy and society: the link between competitive advantage and corporate social responsibility”, *Harvard Business Review*, Dec. 2006, págs. 78-93.
- PORTER, Michael E., HILLS, Greg, PFIZER, Marc, PATSCHEKE, Sonja y HAWKINS, Elizabeth (2012): *Measuring Shared Value - How to Unlock Value by Linking Social and Business Results*, Foundation Strategy Group.
- RUGGIE, John (2011): *Informe del Representante Especial del Secretario General para la cuestión de los derechos humanos y las empresas transnacionales y otras empresas. Principios Rectores sobre las empresas y los derechos humanos: puesta en práctica del marco de las Naciones Unidas para “proteger, respetar y remediar”*, ONU.
- RHYNE, Elisabeth (1998): “The yin and the yang of microfinance: reaching the poor and financial sustainability”, *Microfinance Bulletin*, 1998 (July), págs. 6-8.



- SÁNCHEZ, María I., GARCÍA, Emilio J. y PARDO, Rafael (2010): "Análisis de herramientas de sostenibilidad y RSC para su aplicación a la industria de procesos", *Revista de Estudios Empresariales - Segunda época*. Número 2/2010. Págs. 81–98.
- UNCETA, Koldo y GUTIÉRREZ-GOIRIA, Jorge (2009): "Accesibilidad y profundidad del Sistema financiero: algunas implicaciones para los objetivos de desarrollo y las microfinanzas", *Revista de Economía Mundial*, 22, pág. 167-196.
- VAN MAANEN, Gert (2004): *Microcredit. Sound Business or development instrument*, SGO Uitgeverij-Hoevelaken, Voorburg, the Netherlands.
- VERNIS, Alfred. (2011): "Emprender y compartir valor para competir en el siglo XXI". Cuaderno de conclusiones del primer foro de investigación y debate sobre la RSE - Innovación y Competitividad a través de la RSE, *Fundación Luis Vives*, págs. 38-40.
- ZADEK Simon (2006): "Responsible Competitiveness. Reshaping Global Markets Through Responsible Business Practices", *Corporate Governance*, 6-4, págs. 334–348.







¿Deben utilizar las instituciones microfinancieras un *credit scoring*? Análisis del caso español

Antonio Blanco

aj_blanco@us.es

Profesor contratado por la Universidad de Sevilla (Beca Investigación).

Ana Irimia-Diéguez

anairimia@us.es

Lecturer of Finance at the Faculty of Economics and Business Administration of the University of Seville (Spain). Her research and teaching focus is on Corporate Finance, Value Creation and Microfinance.

María Dolores Oliver-Alfonso

moliver@us.es

Profesora Titular de Universidad en la Universidad de Sevilla, adscrita al Departamento de Economía Financiera y Dirección de Operaciones desde 1990, donde imparte docencia en la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales en el Grado de Finanzas y Contabilidad y en el Máster Oficial en Estudios Avanzados de Dirección de Empresas.



RESUMEN

No existe consenso sobre la idoneidad de la implementación de los modelos de *credit scoring* para evaluar la solvencia del solicitante de un microcrédito. En este trabajo, se propone una metodología que permite decidir, a priori, en función del enfoque estratégico que tenga una Institución Microfinanciera (IMF), si le sería útil o no dicha implementación. Para llevar a cabo la discriminación anterior, se ha diseñado una matriz que clasifica a las IMFs, según sus orientaciones estratégicas, en potenciales implantadoras de sistemas de *credit scoring*, o bien, en IMFs que no necesitan tales herramientas. Para realizar la investigación, hemos utilizado la metodología del caso, analizando tres IMFs españolas con perfiles diferentes a través de un cuestionario, recabando datos cuantitativos y cualitativos, al objeto de buscar evidencia empírica que corrobore el análisis teórico realizado.

PALABRAS CLAVES

Instituciones Microfinancieras; *Credit scoring*; Autosuficiencia Financiera; Acuerdos de Basilea.

CÓDIGO JEL

G21

ABSTRACT

No consensus exists about the suitability of the implementation of credit scoring models for the assessment of the creditworthiness of a microcredit applicant. In this paper, a methodology is proposed in order to first determine, depending on the strategic focus of the MFIs, whether this implementation would be useful. For this discrimination, a matrix is designed which classifies the MFIs, according to their strategy, as potential or non-potential users of a credit-scoring system. To this end, a case-study methodology is employed which analyses three MFIs of widely differing profiles by means of a both quantitative and qualitative survey whose aim is to seek empirical evidence which verifies the theoretical analysis performed.

KEY WORDS

Microfinancial Institutions; Credit scoring; Financial self-sufficiency; Basel Accords.



JEL CLASSIFICATION

G21



1. JUSTIFICACIÓN, OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

La actual crisis económica y financiera ha convulsionado el sector microfinanciero. Las restricciones crediticias del sector financiero formal, la disminución de las ayudas y subvenciones y el cambio de perfil de los potenciales beneficiarios del microcrédito configuran, al menos en los países desarrollados, un nuevo mapa microfinanciero. En sus inicios, los proyectos microfinancieros estaban ligados a programas públicos subvencionados, pero, en la actualidad, lo están a criterios de sostenibilidad¹ y eficiencia. Por ello, la financiación de las entidades microfinancieras (en adelante, IMFs²) debe dejar de ser exógena y dependiente, para transformarse en endógena y desubsidiada (Cortés, 2007). Dicha sostenibilidad, junto con el impacto social de sus actividades, constituyen los objetivos con más peso en la industria microfinanciera europea a medio plazo (Lacalle *et al.*, 2008).

No obstante, para alcanzar la ansiada autosuficiencia, las IMFs deben incrementar su eficiencia, reduciendo al máximo sus costes operativos y aplicando tipos de interés en función de dichos costes. Uno de los más significativos, si no se realiza una eficaz gestión del riesgo de crédito, puede ser el derivado del impago de los microcréditos concedidos. Además, una elevada morosidad pone en peligro la supervivencia de cualquier IMF.

Una de las herramientas de gestión que ayudan a incrementar la eficiencia de las IMFs son los modelos de medición del riesgo de crédito, más conocidos como *credit scoring*. Estos modelos ayudan a reducir los costes asociados al proceso de evaluación de los solicitantes de financiación, incrementar la generación de recursos, tomar rápidas decisiones sobre concesión de financiación y reducir las pérdidas. En este sentido, Rhyne y Christen (1999) sugieren que los modelos de *credit scoring* son uno de los avances tecnológicos más importantes que deberían implementar las instituciones microfinancieras. Por su parte, Schreiner (2004) afirma que los experimentos llevados a cabo en Bolivia y Colombia muestran que la adopción del *credit scoring* mejora la gestión del riesgo de crédito, produciendo, además, significativas reducciones de los costes de las IMFs. Otros modelos de *credit scoring*, desarrollados en la literatura

1 El término sostenibilidad, también conocido como autosuficiencia, implica la no dependencia de una fuente de recursos externos subvencionados (donaciones) para realizar el objeto social de cualquier entidad microfinanciera.

2 Con la denominación de Institución Microfinanciera (IMF) englobamos a todas aquellas organizaciones, instituciones y organismos, públicos o privados, con carácter creativo o sin él, que tienen como objeto la concesión de microcréditos y otros productos microfinancieros relacionados: microahorro, tarjetas de débito, etc. Además, suelen prestar un servicio de apoyo y asesoramiento integral a su mercado potencial, o bien, cuentan con entidades colaboradoras que los realizan.



para el sector microfinanciero, son los realizados por Vigano (1993), Sharma y Zeller (1997), Reinke (1998), Zeller (1998), Vogelgesang (2003), Kleimeier y Dinh, (2007) y Rayo et al. (2010).

No obstante, y a pesar de las mencionadas ventajas que el *credit scoring* proporciona a las IMFs, hasta la fecha y en oposición a lo sucedido en las entidades financieras tradicionales, el desarrollo e implementación de este tipo de modelos no ha tenido un fuerte auge en la industria microfinanciera. Ello puede deberse a que en el sector microfinanciero operan entidades muy heterogéneas desde diversos puntos de vista (régimen jurídico, objetivos sociales, forma de entender el concepto de microcrédito, tamaño, etc.). Esta diversidad de IMFs, de forma opuesta a lo que sucede en la industria financiera convencional, nos induce a pensar que no debería implementarse de forma indiscriminada un cierto modelo de *crédito scoring* en todas las IMFs, sino que dicha adopción dependerá del tipo de IMF y de sus características intrínsecas.

El objetivo de este artículo es desarrollar un modelo teórico que permite discriminar entre entidades microfinancieras a las que les puede interesar la implantación de modelos de *credit scoring* de aquellas otras IMFs que no necesitan dicha adopción. Además, al objeto de disponer de evidencia empírica que corrobore el modelo teórico desarrollado en este trabajo de investigación, hemos empleado la metodología del caso, analizando, mediante un cuestionario, tres IMFs españolas con perfiles y orientaciones estratégicas muy diferentes.

Hasta donde llega el conocimiento de los autores, en la literatura previa, existen muy pocos modelos de *credit scoring* desarrollados para las entidades microfinancieras. Además, no se ha realizado un análisis previo de la idoneidad de estos sistemas a las características específicas de cada entidad microfinanciera, a pesar de que las IMFs existentes en los países desarrollados tienen unas características (objetivos, estructuras, tamaño, etc.) muy heterogéneas. La contribución del presente trabajo es precisamente sistematizar esta diversidad estratégica, por ello, a pesar de que el estudio empírico se circunscribe al caso español, consideramos que los fundamentos teóricos aquí expuestos son aplicables a IMFs de cualquier zona geográfica.

El resto del artículo se estructura de la siguiente forma. En el epígrafe 2, se define el riesgo de crédito y se incluyen las recomendaciones de Basilea para su cuantificación. En la sección 3, se justifica la necesidad de implementar un sistema de *credit scoring* en una IMF, mientras que en el epígrafe posterior se enuncian los objetivos de dichas instituciones. La diferencia de enfoque estratégico de una IMF será decisiva para implantar o no el modelo, como se describe en el epígrafe 5. La metodología propuesta se aplica mediante un estudio empírico en el epígrafe 6. Finalmente, se incluyen las conclusiones del estudio.



2. INTRODUCCIÓN AL RIESGO DE CRÉDITO: BASILEA Y LOS MODELOS DE CREDIT SCORING

El riesgo de crédito podría definirse como la incertidumbre de que un prestatario cumpla, a lo largo del tiempo, con las obligaciones contraídas con un prestamista. Estas obligaciones se derivan de lo establecido en un acuerdo previo, aceptado por ambas partes y jurídicamente válido. Centrándonos en el ámbito de la intermediación microfinanciera, cuando una IMF concede un microcrédito está asumiendo un riesgo consistente en la probabilidad de que el microprestatario incurra en un impago total o parcial del mismo.

Los acuerdos de Basilea contemplan metodologías básicas y avanzadas en la medición del riesgo de crédito³. Para el riesgo de crédito, la metodología más sencilla es conocida como método estándar (*standardized approach*), en el cual los intermediarios financieros adoptan ponderaciones fijas de riesgo para cada tipo de exposición. La principal ventaja del método estándar es su facilidad de implementación, siendo su principal inconveniente la asunción de que cualquier tipo de exposición tiene el mismo nivel de riesgo. Por este motivo, su escasa sensibilidad a los riesgos reales a los que están expuestos los intermediarios financieros en el desarrollo de su actividad, Basilea II también establece la posibilidad de desarrollar metodologías avanzadas de calificaciones internas (*Internal Rating Based approach, IRB*⁴). Mediante el enfoque IRB las entidades financieras desarrollan metodologías internas que les permiten reconocer pérdidas esperadas (que deberán ser cubiertas mediante provisiones) y pérdidas no esperadas (que serán cubiertas con capital adicional), como parte de un cálculo realizado sobre una distribución estadística de pérdidas (ver figura 2). Al sumatorio de las pérdidas esperadas e inesperadas se le conoce como VaR (*Value-at-Risk*) y es representativo del riesgo total al que se exponen las IMFs cuando conceden un microcrédito. En la práctica, las pérdidas esperadas e inesperadas no se calculan por separado sino a través del VaR, que mide la pérdida potencial a cierto nivel de confianza estadística. Debido a que las pérdidas potenciales severas se encuentran en los percentiles de pérdidas superiores, Basilea recomienda establecer un nivel de confianza estadística del 99,90 %.

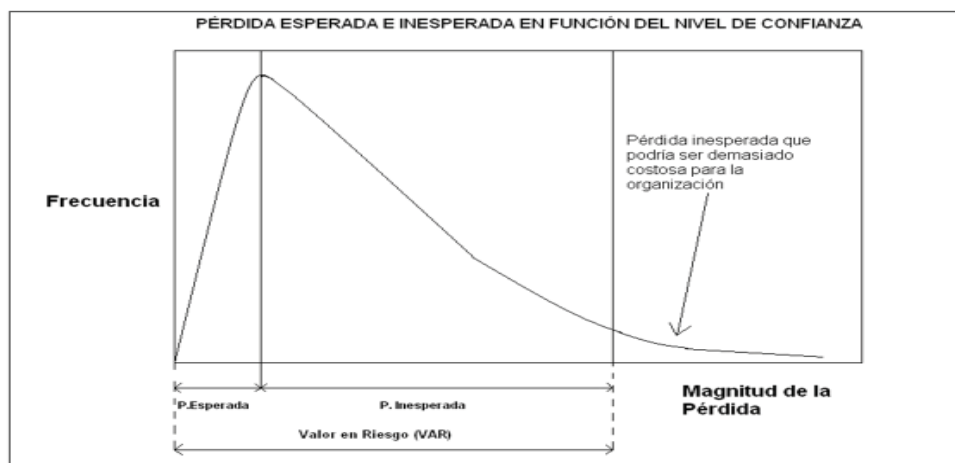
En la siguiente figura, 1, se representa una función de pérdidas ficticias. En el eje de abscisas aparece la magnitud de la pérdida, en unidades monetarias, y el de ordenadas representa la frecuencia, esto es, el número de veces que se da

3 Las metodologías que se describen están recogidas en el acuerdo conocido como Basilea II, pues el siguiente acuerdo, Basilea III, no establece cambios significativos en cuanto a la determinación del riesgo de crédito con respecto a Basilea II.

4 A su vez, el enfoque IRB se divide en un método básico y en otro avanzado (ver figura 2).

cada nivel de pérdida. Así, podemos ver que la pérdida esperada corresponde a aquel nivel de pérdidas que se estima que se repetirá un número mayor de veces y, por tanto, tiene mayor frecuencia. En cambio, los niveles de pérdidas más cuantiosos, no tienen una frecuencia alta debido a que no se han producido en numerosas ocasiones. Por esta razón, la curva se caracteriza por tener un sesgo a la derecha.

Figura 1: Función de Pérdidas (Esperadas e Inesperadas)

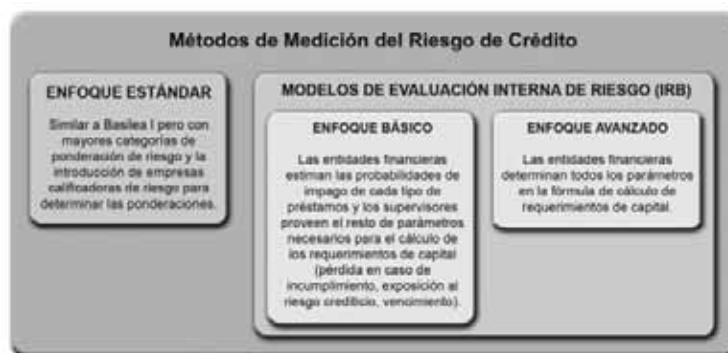


Fuente: elaboración propia.

Con los métodos avanzados, Basilea II permite que la entidad financiera calcule sus requerimientos de capital en función del riesgo crediticio de cada uno de sus prestatarios. Para ello, previamente, se deben determinar las probabilidades de impago o *default* (*PD*) de cada prestatario, constituyendo los modelos de *credit scoring*⁵ una adecuada metodología para calcularla. En la figura 2, se esquematizan los métodos de medición del riesgo de crédito según Basilea II. Puede observarse que el enfoque IRB permite que cada IMF calcule sus requerimientos de capital de una forma más sensible al riesgo de crédito que soporta, pero para ello, las IMFs deben desarrollar e implementar un modelo interno para calcular las probabilidades de *default* de cada uno de sus prestatarios.

5 Para aplicar el enfoque IRB avanzado, las IMFs deben determinar, además de la probabilidad de impago (*PD*), otros parámetros: la exposición (*Exposure at Default, EAD*) y la severidad o pérdida en caso de impago (*Loss Given Default, LGD*). En el enfoque IRB básico, estos dos parámetros (*EAD* y *LGD*) son estimados por el organismo supervisor y facilitados a las IMFs.

Figura 2: Metodologías de medición del riesgo de crédito según Basilea II



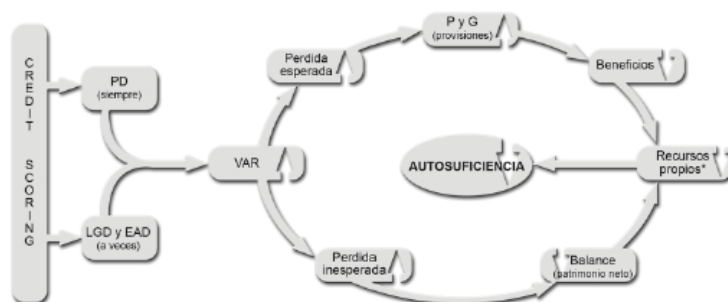
Fuente: elaboración propia.

3. JUSTIFICACIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL CREDIT SCORING EN IMFS

El riesgo de crédito puede derivar en pérdida crediticia, compuesta por el dinero no reembolsado, por los prestatarios más los gastos incurridos por la entidad al intentar recuperarlo. Dado que ésta pérdida es una parte inherente a las operaciones crediticias, Basilea II establece que la pérdida crediticia debe ser considerada como un coste para la IMF. Por este motivo, en su metodología de calificaciones internas, el Acuerdo considera que debe calcularse continuamente el valor en riesgo (VaR) o pérdida crediticia total.

Las estimaciones de las pérdidas esperadas implican dotaciones a provisiones por insolvencias, mientras que las previsiones por pérdidas inesperadas requieren capital adicional. Como consecuencia, y al afectar a los estados contables, tanto las provisiones como el requerimiento de capital influyen en la sostenibilidad financiera de la entidad microfinanciera.

Figura 3: Relación VaR – Autosuficiencia de las Entidades Microfinancieras



Fuente: elaboración propia.

La figura 3 anterior nos muestra que un aumento de las pérdidas inesperadas requiere que la IMF aporte nuevos fondos a su patrimonio neto. En ese caso, la entidad será menos rentable y eficiente, y, por ello, los accionistas o potenciales accionistas no aportarán la misma cantidad de recursos⁶ que si la entidad fuese más rentable y eficiente, esto es, que si no hubiese tenido pérdidas inesperadas. Así, en última instancia, las IMFs que tengan mayores pérdidas inesperadas tendrán menores recursos para conceder microcréditos en un futuro.

Así pues, las IMFs que tengan como objetivo alcanzar la autosuficiencia financiera y deseen desarrollar su actividad de forma eficiente y profesional deberán considerar como un elemento importante y que contribuye al logro de aquella, la aplicación de metodologías⁷ de cálculo de provisiones y requerimientos de capital según las recomendaciones de Basilea. Estas metodologías, parten de la cuantificación previa de, al menos⁸, la probabilidad de impago (PD), constituyendo los modelos de *credit scoring*⁹ una adecuada metodología para calcularla.

Además, diversos estudios empíricos apoyan la idea de que la implementación del *credit scoring* en las IMFs sería una innovación muy relevante. En esta línea están las aportaciones de Rhyne y Christen (1999) quienes sugieren que el *credit scoring* es uno de los avances técnicos que afectan con más relevancia a la industria microfinanciera. También Schreiner (2004) afirma que los experimentos llevados a cabo en Bolivia y en Colombia muestran que la implementación de los sistemas de *credit scoring* mejoran considerablemente la clasificación de los solicitantes de financiación y reducen los costes de las IMFs en más de 75.000 dólares anuales. Otros estudios empíricos también desarrollan modelos de *credit scoring* para la industria microfinanciera como, por ejemplo, Viganò, 1993; Sharma and Zeller, 1997; Reinke, 1998; Zeller, 1998; Vogelgesang, 2003; Kleimeier and Dinh, 2007; Rayo et al., 2010. Viganò (1993) fue el primer autor

6 El término "Recursos" hace referencia a los fondos disponibles por la IMF para conceder microcréditos.

7 Nos referimos a los modelos de calificación interna del riesgo (IRB), ya sea en su enfoque básico o avanzado.

8 Mediante el modelo IRB básico la IMF debe calcular solo la PD, en cambio, si desea aplicar un método IRB avanzado, la entidad debe determinar, además de la PD, la EAD y la LGD.

9 Para aplicar el enfoque IRB avanzado, las IMFs deben determinar, además de la probabilidad de impago (PD), otros parámetros: la exposición (*Exposure at Default*, EAD) y la severidad o pérdida en caso de impago (*Loss Given Default*, LGD). En el enfoque IRB básico, estos dos parámetros (EAD y LGD) son estimados por el organismo supervisor y facilitados a las IMFs.

en desarrollar un modelo de *credit scoring* específico para las IMFs. Él aplicó el análisis discriminante a una muestra de 100 casos de una IMF de Burkina Faso de los cuales se disponían de 53 variables predictoras. Sharma y Zeller (1997) fabricaron un modelo para una IMF de Bangladesh. Ellos tomaron una base de datos de 868 microprestataarios y tras aplicar un análisis *tobit* basado en una estimación de máxima verosimilitud, obtuvieron 5 variables significativas de las 18 inicialmente consideradas. Reinke (1998) utilizó un modelo *probit* para desarrollar un modelo de *credit scoring* para una IMF de Sudáfrica. Basado en una base de datos de 1.641 microprestataarios obtuvieron 8 variables predictoras significativas. Zeller (1998) diseñó un modelo de *credit scoring* basado en la metodología *tobit*. Este autor utilizó una muestra de 168 clientes de una IMF de Madagascar obteniendo 7 variables significativas de las 18 variables consideradas. El modelo de Schreiner (1999) fue implementado en una IMF boliviana, Bancosol. Empleando una muestra de 39.956 microprestataarios y aplicando el análisis de regresión logística, desarrolló un modelo con nueve variables estadísticamente significativas. También Vogelgesang (2003) desarrolló dos diferentes modelos de *credit scoring* para dos IMFs de Bolivia. Él implementó un modelo de utilidad aleatoria a dos bases de datos, las cuales contienen 8.002 y 5.956 casos, respectivamente. En Mali, Diallo (2006) también empleó la regresión logística para construir un modelo de *credit scoring* que consideraba solo 5 variables predictoras y emplea una muestra con 269 microprestataarios. Kleimeier y Dinh (2007) formula un modelo de *credit scoring* para un pequeño banco de Vietnam, en el cual también se utilizó la regresión logística. La muestra de empresas contiene 56.037 casos, resultando 17 variables significativas de las 22 originalmente utilizadas. Finalmente, Rayo et al. (2010) desarrollaron un modelo de *credit scoring* para una IMF peruana, empleando también la regresión logística. Basado en una muestra de 16.157 microprestataarios, y dejando un 25% de ellos para validar el modelo, estos autores obtuvieron un modelo con 12 variables significativas de las 41 inicialmente consideradas.

4. OBJETIVOS DE LA IMFS

El objetivo principal de las IMFs en los países desarrollados es el de la autosuficiencia o sostenibilidad operativa y financiera (Jayo *et al.*, 2010, Lacalle *et al.*, 2008). La autosuficiencia hace referencia a la capacidad de la IMF para no depender de ninguna fuente de recursos externa, ya sea subvención o donación. Es decir, una IMF autosuficiente es aquella que es capaz de generar por sí misma los recursos económicos necesarios para afrontar sus costes. La autosuficiente no tiene porqué estar relacionada directamente con el objetivo financiero clásico de maximización del valor para el accionista, sino más bien con la



sostenibilidad operativa futura de la IMF, esto es con la capacidad futura de la entidad para hacer frente a sus costes operativos. La crisis financiera ha acen- tuado, aún más si cabe, esta necesidad de llegar a ser autosuficiente.

Dada la escasa cuantía de los microcréditos, los costes operativos o de fun- cionamiento, unitariamente considerados (por cada microcrédito evaluado o concedido), son muy elevados, en comparación a los reducidos ingresos, prin- cipalmente, vía cobro de intereses. En esta situación, solo existen dos vías para conseguir la necesaria autosuficiencia financiera, estas son:

- 1) Reduciendo los costes de funcionamiento.
- 2) Aumentando los ingresos, es decir, estableciendo un tipo de interés acorde con los costes reales.

Bajo nuestro punto de vista, pensamos que la primera opción de las anterio- res mencionadas es la más coherente e idónea. La argumentación es que si los programas de microcréditos deben cumplir un fin social, antes de repercutir al beneficiario del microcrédito el exceso de coste operativo sobre los ingresos, la IMF se debe asegurar que está trabajando de la manera más eficiente y eficaz posible y, por tanto, con el menor coste a su alcance. Para ello, la implantación de un sistema único que estudie la viabilidad de las solicitudes que llegan a las IMFs es esencial. Además, sería posible el tratamiento estadístico de los datos para, posteriormente, tomar las decisiones más apropiadas que conlleven a un aumento tanto de la eficiencia como de la eficacia. Finalmente, la implemen- tación de modelos de *credit scoring* por parte de las IMFs posibilita la aplicación de políticas de *pricing*, esto es, aplicar tipos de interés ajustados al riesgo de cada prestatario, en aquellas entidades más enfocadas hacia el microcrédito financiero¹⁰, así como disminuir los elevados costes operativos derivados del análisis de los solicitantes de microcréditos.

Existen dos conceptos muy relacionados e influyentes en la citada soste- nibilidad de las IMF, estos son los términos de escala y alcance. Por escala se entiende el número de clientes, esto es, el tamaño de la clientela de una IMF. Y el alcance hace referencia al grado de pobreza de los clientes atendidos por dicha institución. En torno a los conceptos de alcance y sostenibilidad nacen dos enfoques de cómo se deben entender los microcréditos, el enfoque de alcance y el enfoque de autosuficiencia.

10 El microcrédito financiero tiene como finalidad la financiación de proyectos empre- sariales, frente al microcrédito social cuya función es financiar determinadas necesidades de personas con vistas a su inclusión social



En primer lugar y siguiendo a Lacalle *et al* (2006), el enfoque de alcance se decanta por otorgar los microcréditos a los más pobres entre los pobres (base de la pirámide). Además, las IMFs que defienden este punto de vista reclaman que los microcréditos, al ser un instrumento financiero para luchar contra la exclusión social, no debe tener un coste excesivo para los beneficiarios de los mismos, es decir, que el tipo de interés cobrado debe ser muy bajo y, en todo caso, inferior al de mercado. Por tanto, los autores e instituciones que optan por este enfoque argumentan que la sostenibilidad no es un objetivo en sí mismo sino que el objetivo principal es alcanzar a los más necesitados entre los pobres, pese a que con ello no se consiga dicha sostenibilidad. Ni qué decir tiene que, desde este prisma y al tener como clientes potenciales a las personas más necesitadas de toda la población, el riesgo de crédito, de los microcréditos, es mayor en comparación con el otro enfoque, ya que al menos a nivel teórico cabe esperar que la probabilidad de impago sea mayor. No obstante, aunque sus defensores argumentan que el riesgo de crédito cuando se alcanza a la pobreza extrema es nulo, no existen estudios de impacto en países desarrollados que demuestren tal afirmación (Lacalle, I Jornadas de Microfinanzas Universidad de Sevilla-Fundación Cajazol, 2009). En relación a países en vías de desarrollo, existen estudios de impacto que demuestren dicha afirmación, no obstante, se cuestionan la fiabilidad de los datos en los que se basan para llegar a sus conclusiones.

En segundo lugar y siguiendo a Lacalle *et al.* (2006), se encuentra el enfoque de autosuficiencia que implica acabar con el subsidio en la industria microfinanciera, y que, a medio plazo, las IMFs sean sostenibles. Para conseguir este objetivo, se otorgan el mayor número de microcréditos posible (mayor escala) en aras de obtener economías de escala y, en consecuencia, reducir los costes fijos unitarios, ya que se reparten, los costes fijos totales, entre un mayor número de préstamos concedidos. Bajo esta perspectiva, el tipo de interés se configura como una herramienta clave para alcanzar la autosuficiencia, siendo su cuantía la suficiente para garantizar la sostenibilidad de la IMF, y, por tanto, pudiendo ser este superior al de mercado. Una consecuencia inmediata de este enfoque es que el perfil de los clientes deja de ser el de los más pobres de entre los pobres para situarse en el segmento de los más pobres, dejando para la pobreza extrema la ayuda mediante otro tipo de programas de ONGs o Administraciones Públicas. Por ello, el riesgo de crédito de las IMFs que tienen como política estratégica esta perspectiva es menor que bajo el enfoque de alcance. Autores como González *et al.* (1996), señalan que las organizaciones de microfinanzas exitosas no atienden a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estrato superior de la pobreza.



5. APLICACIÓN DEL *CREDIT SCORING* EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS DE LAS IMFS

Para analizar las consecuencias, ventajas e inconvenientes de la aplicación de un *credit scoring*, es necesario determinar las relaciones existentes entre las distintas variables comentadas anteriormente: autosuficiencia financiera, riesgo de crédito, alcance y escala.

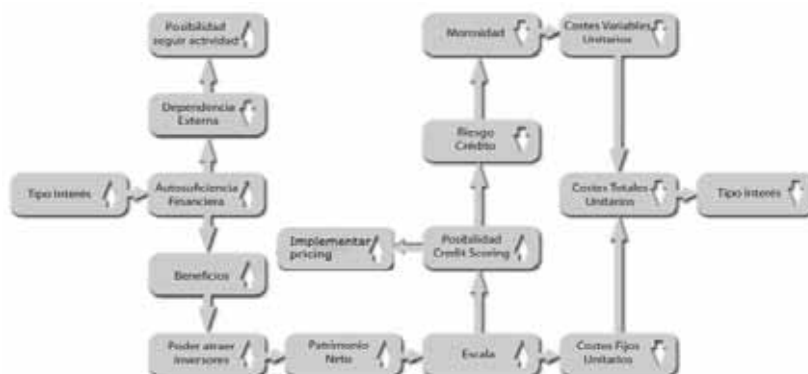
En primer lugar, es importante señalar que la clave para alcanzar la autosuficiencia financiera reside en el tipo de interés pactado en los programas de microcréditos, ya que la reducción de costes debe ser paulatina en el tiempo. En este sentido, cuando el negocio madure y se adquiera experiencia, esto es, a medio plazo, los costes totales de las IMFs tenderán a hacerse similares en todo el sector, a excepción del coste por morosidad que dependerá de la política, medición y control del riesgo de crédito que siga la IMF. Como puede observarse en la parte superior de la figura 4, a mayor autosuficiencia financiera, menor dependencia externa para seguir con la actividad microcrediticia, y la IMF tendrá mayores posibilidades de seguir con la actividad.

A su vez, siguiendo la parte inferior de la figura 4, se observa que la autosuficiencia financiera implica que se generan mayores beneficios si los beneficios se reinvierten en la IMF, aumentarán las reservas propias vía autofinanciación, lo que supondrá mayor capacidad para crecer y para conceder más microcréditos, es decir, mayor escala o número de clientes. Además, si los beneficios son elevados, la IMF podrá captar a nuevos inversores que aportarán recursos financieros en forma de recursos propios; en consecuencia, será otra vía para aumentar su patrimonio neto. Cuanto mayor sea el número de clientes, mayor posibilidad de alcanzar economías de escala tendrá la IMF, reduciendo así sus costes fijos unitarios, y, además, tendrá la posibilidad de implantar sistemas automatizados para evaluar a los solicitantes de microcréditos (como es el caso del *credit scoring*) que harán que el riesgo de crédito disminuya y esté más controlado, y, por tanto, provocando que los costes variables unitarios disminuyan. Por último, cuanto menores sean los costes unitarios fijos y variables, menores serán los costes unitarios totales, lo cual provocará que el margen de explotación sea mayor.

Cuando se haya recorrido varias veces el proceso iterativo expuesto, los costes unitarios totales serán significativamente menores que en el momento inicial, pudiendo, en ese momento, reducir el tipo de interés de los microcréditos. No obstante, esta disminución de los tipos de interés se producirá solo en caso de que la IMF no pretenda como objetivo maximizar sus beneficios, repercutiendo esa mayor eficiencia a favor de sus clientes vía disminución del tipo de interés cobrado a estos.



Figura 4: Relaciones causales entre el tipo de interés y la implementación de los modelos de *credit scoring*.

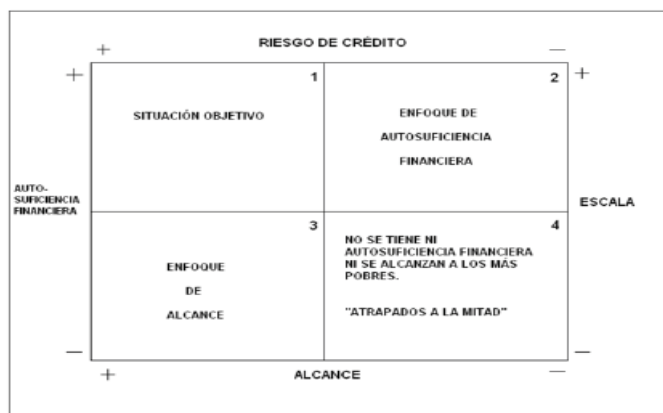


Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, existe una relación teórica directa entre alcance y riesgo de crédito, esperando que a mayor nivel de exclusión sociocultural y económica de una persona, mayor probabilidad de impago. Esta relación se basa en la experiencia empírica recogida en Velásquez (2006).

Considerando las relaciones anteriores y combinando los conceptos de: riesgo de crédito, alcance¹¹, autosuficiencia financiera y escala, se puede representar gráficamente la siguiente matriz (figura 5), en la que se establecen cuatro enfoques o situaciones:

Figura 5: Enfoques de una institución microfinanciera a medio-largo plazo



Fuente: elaboración propia.

11 El alcance se mide por el perfil de exclusión sociocultural y económica de la persona y no por la cuantía en € de los microcréditos de cada IMF.



- 1) Situación Objetivo, en el cuadrante 1.** La entidad microfinanciera tiene autosuficiencia financiera ya que posee una alta escala, es decir, tiene una base de clientes amplia que le otorga la posibilidad de alcanzar economías de escala. Por otro lado, la IMF tiene la capacidad de llegar a aquellas personas situadas en situación de pobreza extrema, esto es, su política tiene un alto alcance, y, por ello, su riesgo de impago es elevado. Esta situación es la ideal ya que se consiguen los dos objetivos más importantes de las microfinanzas: por una parte, ser autosuficiente, y, por otra parte, conceder microcréditos a los más necesitados entre los pobres. Es decir, esta situación combina los aspectos positivos de los dos enfoques antes mencionados (el de autosuficiencia y el enfoque de alcance). El inconveniente de esta situación es que el tipo de interés cobrado a los prestatarios es superior a los de mercado. Este elevado tipo de interés se hace imprescindible para compensar los elevados costes (pérdidas por impago, entre los más importantes) que supone alcanzar a los más necesitados entre los pobres.
- 2) Enfoque de autosuficiencia financiera, en el cuadrante 2.** La entidad es autosuficiente desde el punto de vista financiero. Ello es consecuencia de cobrar un interés que, al menos, cubre sus costes operativos. Esta tasa de interés será más alta que la que puede llegar a cobrar una vez que haya ganado cuota de mercado (escala) y, a partir de ese momento, teniendo la posibilidad de implantar herramientas de gestión como, por ejemplo, los modelos de *credit scoring*, que hagan que se alcancen economías de escala. Las economías de escala hacen que se reduzcan los costes unitarios totales y estos dan la posibilidad de reducir el tipo de interés. En este cuadrante, la entidad microfinanciera opta por alcanzar a personas vulnerables, pero no llegando al extremo de la pobreza, siendo por ello el riesgo de crédito más bajo que en el cuadrante 1.
- 3) Enfoque de alcance, en el tercer cuadrante.** La entidad que concede microcréditos elige que su objetivo sea alcanzar a los más necesitados entre los pobres; por ello, su riesgo de crédito suele ser elevado. El principal inconveniente que tiene este enfoque es que los programas de microcréditos dependen de financiación externa ya que no son autosuficientes financieramente hablando. Ello conlleva a que el número de clientes atendidos depende de los recursos económicos captados y que, generalmente, no es alto. En este cuadrante se prima más el compromiso con la extrema pobreza que los fines económicos.
- 4) Por último, en el cuarto cuadrante, “atrapados a la mitad”.** Es la situación en la cual la institución microprestamista ni alcanza a los más pobres ni es autosuficiente (debiéndose decantar por algunos de estos dos objetivos). La crítica a esta opción es que se asume que los clientes de la entidad (per-



sonas vulnerables, pero no en la pobreza extrema) pueden pagar tasas de interés más elevadas que ayuden o hagan que la entidad sea autosuficiente. Pero si la organización microfinanciera está cobrando altas tasas de interés es debido a que es ineficiente en la asignación de sus recursos y debería replantearse el desarrollo de su actividad.

Así pues, cualquier IMF debe elegir entre dos situaciones: autosuficiencia financiera o dependencia financiera externa, por un lado, y alcance, es decir, el perfil de exclusión social de sus clientes potenciales, por otro. La primera elección es fácilmente contestable, el objetivo es ser autosuficiente. No obstante, según la política o el enfoque que siga la entidad microfinanciera, puede existir un objetivo preferente (alcance). Vamos a considerar que todas las instituciones desean ser autosuficientes independientemente de que algunas entidades antepongan otros objetivos al de autosuficiencia como, por ejemplo, el de alcance. Así pues, la elección es una, el nivel de alcance que desee la IMF.

No obstante, hay que decir que muchas instituciones y organismos, además de ser autosuficientes, desean alcanzar a los más pobres, es decir, pretenden situarse en el cuadrante 1. Esta situación es inusual, aunque existen IMFs de Europa del Este, que se sitúan en dicho cuadrante (número 1); estas IMFs suelen cobrar altas tasas de interés ya que al tener un alcance elevado su riesgo de crédito se incrementa notablemente.

Así pues, las IMFs, en algún momento de su actividad, deben elegir el alcance que desean desarrollar, marcando de esta forma su orientación estratégica. En este contexto, cabe mencionar el estudio realizado por Hulme y Mosley (1996) sobre trece IMFs, en el cual se demuestra que en un determinado momento las IMFs deben elegir entre buscar la eficiencia, escala, rentabilidad y sostenibilidad (enfoque de autosuficiencia), o bien dedicarse a lograr un impacto sobre la pobreza a través de sus microcréditos (enfoque de alcance).

Por un lado, los que defienden el enfoque de alcance opinan que las sostenibilidad financiera de las IMFs no es un objetivo a perseguir, y que deben seguir financiándose con donaciones y/o subvenciones. Asimismo, establecen que el objetivo es alcanzar a los más pobres.

Por otra parte, están aquellos que propugnan que la sostenibilidad financiera es una condición *sine qua non* para el crecimiento y la permanencia a largo plazo de las IMFs. Sostienen que cuando estas instituciones subsidian a sus clientes, a expensas de su propia salud financiera, rara vez sobreviven a las elevadas tasas de impagos que, en último término, soportan. Estos autores sitúan el debate en si es conveniente subsidiar o no las tasas de interés de los microcréditos (Velásquez, 2006).

La peor situación, que se debe evitar en cualquier caso, es la representada en el cuadrante 4, "atrapados a la mitad", ya que ni se es autosuficiente ni se

alcanzan a los más necesitados entre los pobres. Las razones pueden ser una o varias de las siguientes:

- 1) Que la IMF no sea eficiente. Esto se podrá decir solo en el caso de que la institución cobre un tipo de interés alto y suficiente para cubrir sus costes.
- 2) Que se seleccionen a los clientes pensando que están en el extremo de la exclusión social cuando en realidad no lo están.

Que la entidad microfinanciera crea que va a llegar a ser sostenible, financieramente hablando y, finalmente, no llegue a serlo. Una posible causa de no haber alcanzado la autosuficiencia financiera puede ser una mala previsión (subestimando) en los costes de funcionamiento, que haya provocado que el tipo de interés que se esté aplicando a los microcréditos sea inferior al que se necesita realmente para ser autosuficientes. Esta previsión errónea se podrá deber a algunos de los factores de los que depende el coste total de una IMF (costes administrativos, tasa de impagos, coste de los recursos, etc.). Las previsiones de todos los componentes anteriores serán casi ciertas, como excepción se encuentra la tasa de impagos. Así pues, el principal factor a controlar es dicha tasa de impagos. Este factor debe ser controlado y previsto con la máxima certeza posible, ya que, como se ha argumentado, de él dependerá que una IMF que pretenda alcanzar la sostenibilidad financiera lo haga mediante el establecimiento de un tipo de interés acorde con los costes previstos. Un buen procedimiento para realizar una previsión lo más acertada posible sería la implantación de un *credit scoring* para controlar el riesgo de crédito, que haga previsiones lo más exactas posibles, lo que permite establecer un tipo de interés acorde a las previsiones de coste y al riesgo asociado a cada cliente.

6. APLICACIÓN DE LA METODOLOGÍA PROPUESTA

Hemos seleccionado a tres entidades microfinancieras representativas de un estilo o modelo de desarrollo de la actividad microcrediticia en España. Vamos a situar a estas tres entidades en la matriz anterior en función de, por un lado, sus respuestas a un cuestionario confeccionado para tal fin (ver cuestionario en el anexo número 1) y, por otro lado, de las cifras, políticas y misión contenida en sus páginas web y de sus opiniones vertidas en las I Jornadas de Microfinanzas Universidad de Sevilla-Fundación Cajasol (Octubre de 2009).

En primer lugar, como representante del modelo o enfoque de alcance hemos seleccionado a una ONG, pues este tipo de entidad suele tener fuertes compromisos sociales y, por tanto, sus objetivos tienden más hacia lo social que hacia lo económico-financiero. Por ello, las ONGs que otorgan microcrédi-

tos están, en la mayoría de los casos, muy orientadas hacia la ayuda y mejora de las condiciones de vida de las personas que atienden. En consecuencia, podemos afirmar que estas entidades tienen un enfoque de alcance, relegando a un segundo plano el de autosuficiencia. Además, no tienen la obligación jurídica o empresarial, aunque sí ética y moral, de conseguir unos beneficios o niveles de eficiencia y eficacia determinados, ya que, en la mayoría de los casos, sus fondos que, posteriormente, son otorgados vía microcréditos, provienen de donaciones y subvenciones a fondo perdido y no de accionistas que esperan una determinada rentabilidad.

En segundo lugar, y con un enfoque opuesto, se sitúa otra de las entidades seleccionadas, la cual otorga microcréditos bajo el prisma de la autosuficiencia. Este enfoque considera que las IMFs deben funcionar internamente como una institución empresarial lucrativa y, como consecuencia, su financiación a medio plazo debe provenir de las fuentes financieras usuales (préstamos comerciales, aportaciones de accionistas, etc.). La entidad seleccionada cambió en 2007 su forma jurídica; antes de este plazo, otorgaba microcréditos a través de la obra social de una caja de ahorros. No obstante, la caja estimó oportuno desvincular jurídica, estratégica y comercialmente la actividad de microcrediticia de la obra social. La nueva institución que se crea es una entidad bancaria que considera que la actividad microcrediticia en países desarrollados debe centrarse en la apuesta por los microempresarios excluidos del sistema financiero.

Por último, fue seleccionada una entidad que concede microcréditos desde la Obra Social de una caja de ahorros. La razón es que consideramos de vital importancia la repercusión que este modelo microfinanciero ha tenido en el auge, desarrollo y consolidación de la actividad microfinanciera en España. Bajo este modelo, ha coexistido una diversidad de organizaciones con creencias y opiniones diferentes de lo que se entiende y se practica en relación al microcrédito. La entidad seleccionada ha tenido una enorme implicación en los aspectos sociales del microcrédito y ha considerado este modelo el idóneo para el desarrollo de su actividad microcrediticia. La forma de llegar a su población objetivo ha sido a través de terceras organizaciones, generalmente, asociaciones y ONGs, que trabajan con la población más desfavorecida de su ámbito geográfico, realizando una preselección de personas que, bajo su punto de vista, tienen el perfil adecuado. En nuestra opinión, esta entidad se sitúa, en cuanto a su alcance, entre las dos anteriores. No obstante, y debido a que sus fondos, que posteriormente son otorgados vía microcréditos, proceden de un porcentaje del beneficio de las cajas de ahorros a las que pertenecen, pensamos que estas entidades están más cercanas al enfoque de alcance que al de autosuficiencia. La razón es simple: todos los años dispondrán de unos fondos para conceder microcréditos, más o menos elevados, en función del beneficio de la caja de ahorros.

Una vez expuestos los criterios de selección, a continuación, se va a realizar un análisis concreto y detallado de cada entidad seleccionada y representativa de cada uno de los modelos anteriores. Dichas entidades son:

- 1) **Fundación Magdala.** Es una ONG que trabaja en países del tercer mundo y en la provincia de Madrid. Tiene como objeto social ayudar a los más necesitados entre los pobres a salir de la exclusión socioeconómica para mejorar su calidad de vida. En España, comienza a desarrollar su actividad microcrediticia en 2008, principalmente, centrándose en la Comunidad de Madrid, y concede microcréditos por importes en torno a los 100-3.500 €. Conocen a su población objetivo a través del contacto directo: mediante las personas colaboradoras porque llegan a sus instalaciones pidiendo ayuda (de cualquier tipo), vía colaboración con las administraciones públicas, etc. Pensamos que esta IMF tiene un enfoque de alcance en relación al microcrédito, situándose, a priori, en el cuadrante 3 de la matriz.
- 2) **Microbank.** Nace en 2007 como una entidad financiera bancaria centrada en la industria microcrediticia cuyo único accionista es La Caixa. No obstante, esta entidad, tal y como se conoce hoy día, surge como transformación o derivación de la actividad que la Obra Social de La Caixa ejercía en relación con el microcrédito. Para llegar a su población objetivo, esta IMF tiene convenios de colaboración con 439 entidades sociales (ONG, Asociaciones, Fundaciones y Administraciones públicas) cuya misión es la de captar a clientes potenciales con el perfil de exclusión social que se requiere con objeto de ganar escala (aumentar el número de clientes). Utiliza la extensa red de comercialización de "La Caixa" con 5.192 oficinas, que le permite ganar en eficiencia. Su modelo de negocio contempla varios tipos de microcréditos:
 - a) Microcréditos para personas y familias.
 - b) Microcréditos para emprendedores, los cuales se clasifican, a su vez, entre microcréditos financieros y sociales. El microcrédito financiero está dirigido a los más pequeños autónomos y microempresas. Y el microcrédito social está enfocado exclusivamente a emprendedores excluidos del sistema financiero tradicional.
 - c) Ecomicrocréditos, que tienen características similares a la de los microcréditos financieros, pero se diferencian de aquellos en que solo pueden financiar activos que produzcan una mejora en el uso eficiente de los recursos y/o una reducción de los impactos medioambientales.
 - d) Crédito empresa social, el cual está focalizado en financiar proyectos empresariales que den respuesta a necesidades sociales.

Han concedido, aproximadamente, 128.203 microcréditos desde el inicio de su actividad por valor de 806,8 millones de euros.¹² Desde su creación, tiene como visión ser una entidad de referencia en Europa en el sector de las microfinanzas a través de un nuevo modelo de “banca social” sostenible en su actividad. Opinamos que esta entidad tiene un enfoque de autosuficiencia financiera ya que, como textualmente se exponen en su página web, la misión de Microbank es “desarrollar un nuevo modelo de banca social especializado y sostenible que haga compatible la aportación de valor social con la sostenibilidad necesaria para garantizar su futuro”.

3) Fundación Cajasol¹³. Esta institución, perteneciente a la Obra Social de la caja de ahorros Cajasol, llevaba a cabo diversos programas con compromisos sociales y culturales como, por ejemplo: centros de día para enfermos, exposiciones culturales, etc. La Fundación Cajasol surge debido a la obligación legal que tienen las cajas de ahorros de reinvertir parte de sus beneficios en la sociedad. En relación con el microcrédito, la Fundación Cajasol destinaba parte del presupuesto de la Obra Social a este fin. El periodo de concesión de microcréditos abarcó desde 2006 a 2010. Su objeto era alcanzar a personas excluidas social y financieramente. El importe de los microcréditos variaba desde 50 a 15.000 €. Han concedido, aproximadamente, 93 microcréditos desde el inicio de su actividad, con un importe medio de 12.107 € por operación. A priori, pensamos que tiene un enfoque de alcance, pero menos marcado que la anterior organización con este enfoque (Fundación Magdala). Por ello, creemos que se situaría en el cuadrante 3.

Hemos elaborado un cuestionario para situar a cada organización en la matriz en función de las cuatro variables presentes; autosuficiencia, alcance, escala y riesgo de crédito.

- a) La variable alcance o grado de exclusión podrá oscilar entre 0 (máxima exclusión o pobreza) y 10 (mínima exclusión o pobreza), según la pregunta número 6. En el caso de Microbank, se le ha asignado una puntuación de 7, ya que los actuales clientes de esta IMF son en su mayoría personas con empleo fijo y de nacionalidad española. Por tanto, no se tienen en cuenta las especiales características de exclusión financiera y social de la población objetivo (desempleados, inmigrantes, etc.). Por tanto:

Fundación Magdala: 3

¹² http://www.microbanklacaixa.com/informacioncorporativa/datosbasicos_es.html consultado 28/12/12.

¹³ Actualmente, la Fundación Cajasol no existe como tal al haber sido absorbida por La Caixa. No obstante, en el momento en que se comenzó este trabajo de investigación la Fundación Cajasol era un relevante referente del sector microfinanciero español.

Microbank: 7 (no contesta)

Fundación Cajasol: 4

- b) En cuanto a la autosuficiencia, aunque se puede considerar una variable dicotómica (autosuficiente o no autosuficiente), hay niveles dentro de cada categoría. No obstante, como nuestro objetivo es situar a la entidad dentro de un cuadrante, no es necesario definir con máxima exactitud dicha magnitud. Solo nos basta con distinguir entre autosuficiente o no autosuficiente. Además, debido a que el sector microfinanciero tiene un inicio relativamente reciente en España, no solo vamos a considerar la autosuficiencia o no autosuficiencia, sino también su deseo de alcanzarla o no a medio plazo. En este caso, todas las entidades han contestado al cuestionario. Por tanto:

Fundación Magdala: no autosuficiente, ni pretende serlo.

Microbank: autosuficiente. En cualquier caso, si no lo fuese, pretende serlo.

Fundación Cajasol: no autosuficiente, ni pretende serlo.

- c) La variable riesgo de crédito, depende del alcance o grado de exclusión (variable I). No obstante, para demostrar la afirmación mantenida a lo largo de este documento que relaciona de forma directa el riesgo de crédito, para el caso de microcréditos y en países desarrollados, con el alcance, hemos introducido la pregunta número 15.c *“¿En qué porcentaje se sitúa su morosidad?”*. Las respuestas de las entidades han sido:

Fundación Magdala: 25%

Microbank: 2,7%

Fundación Cajasol: 6,5%

- d) La variable escala se mide a través de la pregunta número 3, o bien, a través del número medio de microcréditos anuales desde el comienzo de su actividad. Así pues, tendremos:

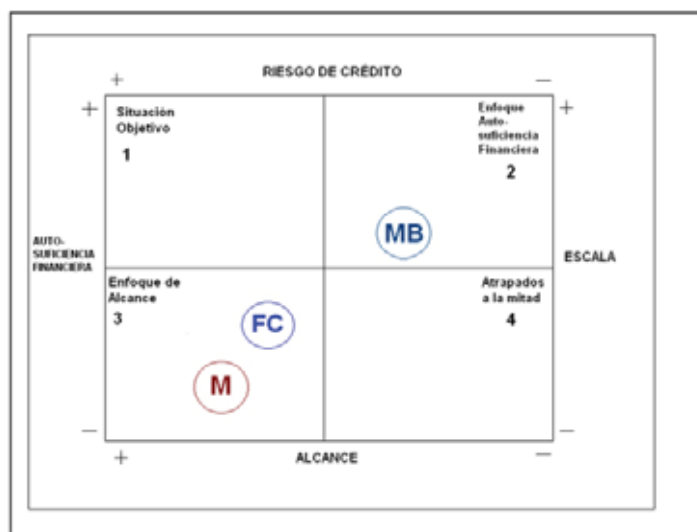
Fundación Magdala: 50 microcréditos.

Microbank: 48.815 microcréditos / 2 años de actividad = 24.407 microcréditos.

Fundación Cajasol: 93 microcréditos / 3 años de actividad = 31 microcréditos.

Con todo ello, las entidades se situarían en la matriz, aproximadamente, de la siguiente forma:

Figura 6: Situación de algunas entidades microfinancieras españolas



NOTA: **M:** Fundación Magdala; **FC:** Fundación Cajasol y **MB:** Microbank
 Fuente: elaboración propia.

Como podemos observar en la figura 6 anterior, las entidades se sitúan en la matriz tal y como se preveía, es decir, la Fundación Magdala, bajo un enfoque de alcance; Microbank, bajo un enfoque de autosuficiencia y la Fundación Cajasol se situaría entre las dos anteriores IMFs, pero siempre dentro del enfoque de alcance.

Por otro lado, es posible comprobar si la metodología propuesta, que relaciona la necesidad o no de la implantación de un *credit scoring* en función del cuadrante que ocupe la IMF en la matriz anterior, es válida. Para ello, tendremos en consideración la respuesta de la IMF a la pregunta número 16 del cuestionario.

Tabla 1: Relación entre las previsiones y las necesidades del *credit scoring*

ENTIDAD	PREVISIÓN	CONTESTACIÓN
Magdala	NO	NO
Fundación Cajasol	SÍ/NO	SÍ (con matices)
Microbank	SÍ	SÍ

NOTA: Las previsiones están hechas en función de la metodología propuesta. Es decir, en función del cuadrante que se preveía que ocuparía la IMF.
 Fuente: elaboración propia.

En la tabla anterior, las previsiones sobre el enfoque de la Fundación Cajasol no estaban claramente definidas (SÍ/NO), es decir, solo se dijo que su enfoque se situaría entre las otras dos entidades. En la misma línea, su respuesta no fue categórica, como en el caso de las otras dos entidades, ya que respondió que sería de utilidad la implantación de un *credit scoring*, pero dudaban de que sus resultados fuesen positivos.

Por todo ello, podemos decir que la metodología propuesta prevé, a priori, de forma adecuada la necesidad o no de implantación del *credit scoring* en una IMF en función de su enfoque. Además, a través de la metodología del caso empleada, podemos determinar un patrón de comportamiento que se da en la industria microfinanciera española: la relación riesgo de crédito-alcance es directa y positiva, es decir, que al aumentar el alcance, el riesgo de crédito también se incrementa (ver tabla 2).

Tabla 2: Relación Alcance-Morosidad

ENTIDAD	ALCANCE	MOROSIDAD
Fundación Magdala	3 (mayor alcance)	25% (mayor morosidad)
Microbank	7 (menor alcance)	2,7% (menor morosidad)
Fundación Cajasol	4 (alcance intermedio)	6,5% (morosidad intermedia)

NOTA: Alcance medido en una escala de 0 a 10. 0=Máxima pobreza, y 10=Mínima Pobreza.

Fuente: elaboración propia.

Podemos finalizar diciendo que dentro de la matriz de la figura 6, que relaciona los cuatro posibles enfoques u orientaciones estratégicas que puede seguir una entidad microfinanciera, creemos que la implantación del *credit scoring* es necesaria para aquellos casos en los que la entidad opte por querer ser autosuficiente. Esto reduce el ámbito de aplicación de este sistema de medición del riesgo de crédito a las entidades del primer y segundo cuadrante, es decir, a aquellas cuyo enfoque sea el de autosuficiencia o bien se encuentran en la situación objetivo. Asimismo, serán consideradas las IMFs que se sitúen en el cuadrante número cuatro bajo el enfoque de autosuficiencia, pero les falte la escala necesaria para alcanzarla. Las razones son dos:

- A) Las entidades autosuficientes serán aquellas en las que el objetivo sea ganar escala, esto es, tener un número de clientes elevado y así poder alcanzar economías de escala. Sus clientes serán personas excluidas financiera y socialmente, pero no los más necesitados entre los pobres (pobreza extrema), con lo que el riesgo de crédito o probabilidad de

impago será menor que si se alcanzase a la base de la pirámide (pobreza extrema). Para evaluar, de forma eficiente, un número elevado y creciente de solicitudes de microcréditos es conveniente implantar un sistema de medición del riesgo de crédito o *credit scoring*.

- B) En las entidades que deseen ser autosuficientes, el número de microcréditos concedidos para atender un mercado creciente (por el objetivo de alcanzar escala) generará la necesidad de disponer de fondos, para otorgar microcréditos, en una cuantía suficiente. Los beneficios generados por la entidad microfinanciera, casi con absoluta certeza, no serán suficientes y será necesario atraer a inversores privados que aporten capital con el cual se otorgarán microcréditos. Asignarán sus recursos si estiman que la rentabilidad es adecuada al riesgo que asumen. Para medir este riesgo de forma adecuada, es necesario calcular de la probabilidad de impago (PD) a través de un sistema de *credit scoring*.

En cambio, las organizaciones que otorguen microcréditos con el objetivo de alcanzar a los más pobres con un tipo de interés bajo difícilmente podrán a llegar a ser autosuficientes. En este caso, la utilidad del *credit scoring* es escasa, ya que estas IMF's no discriminan a la población objetivo en función de su riesgo de impago sino de su nivel de exclusión financiera y social.

7. CONCLUSIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

Las conclusiones obtenidas después de haber realizado una exposición detallada de las bases teóricas en las que se enmarca una herramienta de gestión del riesgo de crédito como es el *credit scoring*, con la finalidad de ser aplicada en el ámbito de las microfinanzas de los países desarrollados, son las siguientes:

- 1) La industria microfinanciera se ha transformado debido a la profunda crisis que padecemos. Las microfinanzas originarias iban dirigidas a los más necesitados entre los pobres (pobreza extrema); actualmente, el autoempleo, a través de iniciativas emprendedoras, requiere el acceso a los microcréditos a un perfil de personas muy variado. Las organizaciones de microfinanzas exitosas no atienden a los más pobres sino a aquellos que están justo en el estrato superior de la pobreza, estrato que se ha incrementado de forma significativa en los últimos años.
- 2) Al ser la pérdida crediticia una parte inevitable de las operaciones crediticias, los acuerdos de Basilea establecen que debe ser considerada como un coste para una IMF. Por este motivo, Basilea II considera que debe calcularse continuamente el valor en riesgo (VaR) o pérdida cre-

diticia total. La finalidad de tal cálculo es que la entidad sea consciente de cuál es la cuantía que debe de provisionar en sus estados contables (por pérdida esperada) y qué cuantía necesita o requiere como capital extra (por pérdida inesperada). Como consecuencia, y al influir en los estados contables, tanto las provisiones como el requerimiento de capital afectarán a la sostenibilidad financiera de la entidad microfinanciera. Por tanto, los valores que tomen tanto las provisiones como los requerimientos de capital determinarán, en gran medida, el nivel de autosuficiencia financiera de una IMF, siendo el método de cálculo un factor clave para establecer dichos valores. Los modelos más eficaces y eficientes para calcular el VaR son los modelos IRB (básico o avanzado), que requieren cuantificar la probabilidad de impago para aplicar ambos modelos, y, para ello, es necesario implementar un sistema de *credit scoring*.

- 3) La matriz propuesta en este artículo relaciona los cuatro posibles enfoques u orientaciones estratégicas que puede seguir una entidad microfinanciera. Creemos que la implantación del *credit scoring* es necesaria para aquellos casos en los que la entidad opte por querer ser autosuficiente. Esto reduce el ámbito de aplicación del *credit scoring* a las entidades del primer y segundo cuadrante, es decir, a aquellas cuyo enfoque sea el de autosuficiencia y a aquellas otras que se encuentran en la situación objetivo. También les sería de utilidad a las IMFs que se sitúen en el cuadrante número cuatro bajo el enfoque de autosuficiencia, pero les falte la escala necesaria. En cambio, las organizaciones que otorguen microcréditos con el objetivo de alcanzar a los más pobres con un tipo de interés bajo, difícilmente podrán llegar a ser autosuficientes. En este caso, la utilidad del *credit scoring* es escasa, ya que la IMF no discrimina a la población objetivo en función de su riesgo de impago sino de su nivel de exclusión financiera y social.
- 4) A través de la metodología empleada del caso determinamos, como patrón de comportamiento en la industria microfinanciera española, que la relación riesgo de crédito-alcance es directa y positiva, es decir, que al aumentar el alcance, el riesgo de crédito también se incrementa. No obstante, esta es una hipótesis que debe ser contrastada de forma más robusta en futuras investigaciones mediante una muestra representativa de IMFs.

Proponemos, como futuras líneas de investigación, ampliar el contraste empírico en otras zonas geográficas con el fin de determinar la aplicabilidad de los fundamentos teóricos, o bien, la consideración de elementos adicionales.

Adicionalmente, y en consonancia con la evolución que el análisis de riesgos ha tenido en la normativa internacional de regulación bancaria, conocida como los Acuerdos de Basilea, proponemos la incorporación del estudio de nuevos riesgos en el entorno de las IMFs como son el riesgo operacional y el riesgo de liquidez.

8. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- CORTÉS GARCÍA, F.J. (2007): *Breve Tratado de Microfinanzas*, Manual, Colección Finanzas Éticas.
- DIALLO, B. (2006): Un modele de 'credit scoring' pour une institution de microfinance Africaine: le cas de Nyesigiso au Mali. http://hal.archives-ouvertes.fr/docs/00/06/91/63/PDF/s16_05_06diallo.pdf.
- GONZALEZ, C., SCHREINER, M., MEYER, R, MEZA, J y NAVAJAS, S. (1996): Banco Sol: El reto de crecimiento en instituciones de microfinanzas, Department of Agricultural Economics. Ohio: State University.
- HULME Y MOSLEY (1996): *Finance Against Poverty*, Routledge, London.
- JAYO, B., GONZÁLEZ, A. y CONZETT, C. (2010): Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2008 – 2009, Working paper nº 6 (European Microfinance Network).
- KLEIMEIER, S. y DINH, T. A. (2007): "Credit scoring model for Vietnam's retail banking market". *International Review of Financial Analysis*, 16(5), 471-495.
- LACALLE CALDERÓN, M., RICO GARRIDO, S. y JAYO CARBONI, B. (2008): "Overview of the Microcredit Sector in the European Union, 2006–2007", *Working paper nº 5* (European Microfinance Network).
- LACALLE CALDERÓN, M., RICO GARRIDO, S., DURÁN NAVARRO, J. y MÁRQUEZ VIGIL, J. (2006): "Glosario básico sobre microfinanzas", *Cuaderno monográfico nº 5* Foro Nantik Lum de Microfinanzas.
- MARULANDA, B. y OTERO, M. (2005): Perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: visión y características.
- NAVAJAS, S. NAVARRETE, E, SIMBAQUEBA, L, CUEVAS, M. y SALAMANCA, G. (2006): Indicadores de microfinanzas en América Latina: rentabilidad, riesgo y regulación, Informe de buenas prácticas del Banco Interamericano de desarrollo (Washington, D.C.).
- RAYO, S., LARA, J., y CAMINO, D. (2010): "A credit scoring model for institutions of microfinance under the Basel II Normative". *Journal of Economics, Finance & Administrative Science*, 15 (28), 89-124.



- REINKE, J. (1998): "How to lend like mad and make a profit: A micro-credit paradigm versus the start-up fund in South Africa". *Journal of Development Studies*, 34 (3), 44-61.
- RHYNE, E., y CHRISTEN R. P. (1999): Microfinance enters the marketplace. *USAID Microenterprise Publications*.
- SCHREINER, M. (1999): The risk of exit for borrowers from a microlender in Bolivia. Center for Social Development, Washington University in St. Louis. gwbweb.wustl.edu/users/schreiner/.
- SCHREINER, M. (2004): Scoring arrears at a microlender in Bolivia. *Journal of Microfinance*, 6 (2), 65-88.
- SEBSTAD, J. y COHEN, M. (2000): Microfinanzas y gestión de riesgos: la perspectiva del cliente, Informe del Grupo consultivo de ayuda a la población pobre (CGAP).
- SHARMA, M., y ZELLER, M. (1997): "Repayment performance in group-based credit programs in Bangladesh: An empirical analysis". *World Development*, 25 (10), 1731-1742.
- VELASQUEZ GONZALEZ, J. A. (2006): El microcrédito sostenibilidad financiera vs. Impacto sobre la pobreza, Anales de la Universidad Metropolitana.
- VIGANÒ, L. A. (1993): "Credit scoring model for development banks: An African case study". *Savings and Development*, 17 (4), 441-482.
- VOGELGESANG, U. (2003): "Microfinance in times of crisis: The effects of competition, rising indebtedness, and economic crisis on repayment behaviour". *World Development*, 31(12), 2085-2114.
- ZELLER, M. (1998): "Determinants of repayment performance in credit groups: The role of program design, intra-group risk pooling, and social cohesion". *Economic Development and Cultural Change*, 46 (3), 599-620.
- I Jornadas de Microfinanzas Universidad de Sevilla-Fundación Cajasol (2009).
<https://www.cajasol.es/obrasocialfundacion/> (consultado 28/12/12).
<http://www.cincodias.es> (consultado 23/10/09).
http://www.microbanklacaixa.com/informacioncorporativa/datosbasicos_es.html (consultado 28/12/12).
<http://www.fundacionmagdala.org> (consultado 23/10/09).



ANEXOS

ANEXO 1. CUESTIONARIO

1. ¿En qué año comenzaron la actividad de concesión de microcréditos?
2. ¿Cuántos microcréditos, aproximadamente, han sido concedidos desde el inicio de la actividad? ¿Cuál ha sido el importe total?
3. ¿Qué número de microcréditos cada año sería una cifra adecuada a conceder por su organización en el futuro?
5. ¿Qué características (colectivo, nivel de renta, etc.) tiene su población objetivo (clientes actuales)?
6. Clasifique, de 0 a 10, su cliente medio en función de su grado de exclusión socioeconómica y cultural (o pobreza). 0 = máxima pobreza, 10 = mínima pobreza.
7. ¿Tienen como objetivo a corto, medio o largo plazo alcanzar la autosuficiencia financiera en su organización?
 - 7.A. En caso afirmativo: ¿Qué procedimientos o políticas siguen en aras a alcanzar este objetivo?
 - 7.B. En caso negativo: ¿Por qué no es un objetivo para su institución?
8. ¿De dónde provienen sus fondos que posteriormente son concedidos vía microcréditos?
9. Actualmente, ¿cómo se ve afectado el microcrédito, en su organización, por la crisis económica?
10. ¿Considera que es una cuestión importante para alcanzar la sostenibilidad o autosuficiencia financiera incrementar el número de beneficiarios actuales (es decir, incrementar la cuota de mercado actual de su institución)?
11. ¿Cree Vd. que en la pobreza extrema (en la base de la pirámide) el riesgo de impago es cero o insignificante, es decir, la mayoría de los microcréditos son devueltos?
12. ¿A qué aspectos del solicitante les asignan más importancia a la hora de la evaluación del riesgo?
13. ¿Qué aspectos de la evaluación del microcrédito son exclusivamente cuantitativos? ¿Y cuáles de estos son muy importantes conocer?
14. ¿Qué aspectos de la evaluación del microcrédito son exclusivamente cualitativos? ¿Y cuáles de estos son muy importantes conocer?
15. ¿Cómo evalúan actualmente las solicitudes de microcréditos? ¿Quién lo evalúa? ¿En qué porcentaje se sitúa su morosidad?



16. ¿Cree que un *credit scoring* adaptado al microcrédito les podría ayudar a la evaluación de las solicitudes y reducir la morosidad?
17. Señale otros aspectos que le puedan resultar de interés en relación con la implantación de un *credit scoring* en su entidad:
- Comente lo que desee: _____







Los riesgos del microahorro

José Boza Chirino

jchirino@dmc-ulpgc.es

José Boza Chirino es profesor de Economía Aplicada en la Universidad de Las Palmas de Gran Canaria. Ha dirigido proyectos de microfinanzas en Cabo Verde. Ha publicado artículos sobre microfinanzas y los libros *Los Microcréditos en Cabo Verde* y *Manual de Expertos en Microcréditos*.

Ignacio Zabaleta Kaehler

nachozabaleta@sinbanco.org

José Ignacio Zabaleta Kaehler es profesor de Dirección Financiera en la *MBA Business School*. Ha trabajado como consultor en proyectos de microfinanzas en el Norte de África y en las islas del Pacífico. Ha publicado artículos sobre microfinanzas así como el libro *Las Sin Banco*.





RESUMEN

En la actualidad, se está imponiendo a nivel mundial el microahorro o ahorro de pequeñas cantidades de dinero en las Instituciones de Microfinanzas (IMFs). Las personas que no pueden acceder a la banca convencional acuden a ellas para depositar sus pequeños ahorros. ¿Están preparadas las IMFs para guardar el ahorro de los pobres? La finalidad del estudio es abrir una reflexión y valorar si las personas pobres corren el riesgo de perder sus ahorros en las IMFs.

PALABRAS CLAVES

Microahorros, Instituciones Microfinancieras, (IMFs).

ABSTRACT

At present Microfinance Institutions are becoming involved in microsavings, which are mechanisms designed to meet the needs of poor people that lack access to conventional banking. Are these MFIs prepared to meet the savings of the poor? The purpose of this study is to analyze whether poor people risks their savings in MFIs.

JEL CLASSIFICATION

O10, G23

KEYWORDS

Microsavings, Microfinance Institutions, (MFIs).



1. INTRODUCCIÓN

Las microfinanzas nacieron con el objetivo de suministrar servicios financieros a aquellos excluidos del sistema formal. Durante mucho tiempo, la actividad se centró en los microcréditos. Estos son préstamos de un pequeño montante que permiten recibir, al que lo solicita, un crédito sin ninguna garantía o aval con el objetivo de generar actividades productivas que ayuden a mejorar su nivel de vida.

Además de acceder al crédito, las personas “sin banco” también necesitan ahorrar de una forma segura. Los pobres son capaces de ahorrar y, de hecho, lo hacen continuamente. Incluso en los países emergentes, los más desfavorecidos ahorran y el valor de sus ahorros es inmenso (Robinson, 2001; Smith, Thurman, 2007; Ditcher, Harper, 2007, y Rutherford, 2001). Las personas “sin banco” se ven obligadas a buscar alternativas de ahorro que no son óptimas y con alto nivel de riesgo (Guérin, 2008; Collins, Morduch, Rutherford, Ruthven, 2009; Banerjee, Duflo, 2006; Otero, Rhyne, 1994; Wright, Hossain, 1997; Ashraf, Nava, Karlan y Wesley, 2006).

Por estos motivos, existen instituciones de microfinanzas (IMFs) que, además de conceder microcréditos, ofrecen cuentas corrientes y depósitos a plazo a sus clientes. En muchos países en vías de desarrollo, estos instrumentos son las únicas opciones que tienen las personas sin acceso a la banca convencional para guardar los ahorros.

Sin embargo, se precisan de instrumentos que ofrezcan la seguridad del ahorro depositado en entidades microfinancieras. A diferencia de la banca tradicional, las IMFs no cuentan con seguros de garantía para los depósitos de los pobres, y en el caso de que la entidad no sea o deje de ser solvente, los ahorradores corren el riesgo de perder lo poco que han conseguido con mucho sacrificio. Por ello, los principios básicos para una supervisión financiera eficaz recomiendan que las entidades que captan depósitos del público estén sujetas a la regulación y supervisión acordes al tipo y tamaño de sus transacciones (BIS, 2010). “*Los pequeños ahorradores que acuden al servicio de microahorro de las IMFs desconocen los riesgos que corren sus depósitos. Existe un vacío legal en cuanto al control de los coeficientes mínimos que las IMFs han de mantener como garantía a los depósitos de las personas sin banco*” (Boza. & Zabaleta 2012). Sin embargo, no solo basta con regular, es necesario supervisar y eso precisa de conocimientos especializados, como se explica en el informe de AFI (2010); en la actualidad, se están imponiendo los enfoques de supervisión basados en el riesgo frente a los enfoques tradicionales basados en indicadores de desempeños.

Este trabajo analiza datos de entidades microfinancieras de Pakistán, Camboya, Perú, Colombia, Uganda y Senegal en base a factores de riesgo, tamaño y

presencia en el mercado. En primer lugar, se considera si los factores de riesgo tienen alguna relación con el tamaño de la institución microfinanciera o su actividad en el mercado. En los resultados obtenidos no aparecen relaciones significativas entre los tamaños de las entidades o su presencia en el mercado con los factores de riesgo de insolvencia. En segundo lugar, con la variable factores de riesgo se clasifican a las instituciones microfinancieras en función de su posible insolvencia y el riesgo que conlleva para sus depositantes. Los resultados revelan que la mayoría de las IMFs (66%) se encuentran en una situación financiera solvente. Sin embargo, las restantes IMFs (33%) presentan factores de riesgo. El 8,75% de las entidades del estudio obtiene puntuaciones que indican una amenaza para la futura solvencia y, en consecuencia, para el ahorro de sus depositantes.

2. LOS RIESGOS DE LOS MICROAHORROS Y LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMFs)

Los estudios relacionados con el microahorro, inicialmente, animaban a que las IMFs se adentraran en esta alternativa de obtener pasivo propio y ser cada vez más independientes de las ayudas públicas (Hirschland, 2003). En esa línea, Elser, Hannig y Wisniwski (1999) explican que *“las IMFs son una alternativa viable para captar ahorros de las personas “sin bancos”, adaptando sus productos a las necesidades de las personas pobres”*.

Wright y Mutesaira (2001) analizan las posibilidades de ahorrar que tiene la población en Uganda dividiendo las formas de ahorro entre ahorro formal (bancos comerciales, planes de pensiones...), ahorro semiformal (instituciones de microfinanzas) e informal (efectivo, especies...). El 99% de las personas encuestadas que han ahorrado de manera informal declaran haber perdido alguna vez parte de sus ahorros. Esta cantidad es muy superior comparada con el 15% que declara haber perdido parte de sus ahorros en ahorro formal o el 26% que perdió parte de sus ahorros en el ahorro semiformal. Rosenberg, R et alía (2009), en su estudio sobre las evaluaciones de las IMFs, obtienen unos resultados poco alentadores sobre el futuro de las IMFs ya que las tres cuartas partes de las evaluadas tenían poca probabilidad de sobrevivir a largo plazo sin continuas subvenciones de dinero de público.

Dissanayake, y Srinath Neelacksha (2012), siguiendo el estudio de Damian von Stauffenberg et alía (2003), realizan una estimación de los factores determinantes de la autosuficiencia de las IMFs que operan actualmente en el sector microfinanzas de Sri Lanka. Con la información de once instituciones de microfinanzas y para el período de 2005-2010, estiman los factores determinantes de la autosuficiencia operativa de estas IMFs. Para ello, utilizan un modelo de regresión múltiple en el que la variable dependiente es la autosuficiencia

calculada a través del Índice de Autosuficiencia Operacional. El conjunto de variables independientes fueron: índice de los gastos de operativos, índice de productividad personal, índice de cancelación, relación coste por prestatario y la deuda sobre el patrimonio. Entre los resultados obtenidos destacan que los gastos operativos, la productividad del personal, el costo por prestatario y la deuda en relación al patrimonio son variables estadísticamente significativas para determinar la autosuficiencia.

Manos, y R & Yaron, J. (2009) plantean la sostenibilidad desde la vertiente financiera. El objetivo de su trabajo fue dar a conocer los métodos que se han utilizado para evaluar a la actividad financiera de las IMFs. Estos autores recomiendan que, para evaluar la sostenibilidad financiera, se debe tener en cuenta dos indicadores. El primero, el índice de dependencia del subsidio (SDI), un índice elaborado y propuesto por el *Consultative Group to Assist the Poor* (CGAP) que mide los costes financieros totales que intervienen en las operaciones financieras incluyendo la dependencia a las subvenciones. Este indicador contiene en su cálculo la tasa de interés de los fondos subvencionados¹. El segundo es un índice de autosuficiencia financiera (FSS) que incluye ajustes debidos a la inflación, subvenciones y provisiones de pérdidas por préstamos incobrables.

Estos autores recomiendan medir la sostenibilidad financiera de las IMFs dada la gran cantidad de subvenciones públicas que reciben. Sin embargo, recomiendan cierta prudencia sobre los resultados obtenidos y el debate de qué indicador de autosuficiencia utilizar, pues en su estudio el índice (FSS) exagera el grado de autosuficiencia.

En resumen, entre los trabajos revisados relativos a la sostenibilidad y autosuficiencia financiera de las IMFs, no existe un acuerdo común a la hora de seleccionar qué variables podrían indicar la futura continuidad de las mismas.

3. EL ESTUDIO

La población objetivo de este estudio se limita a las IMFs que durante el año 2012 tenían la categoría de cuatro o cinco diamantes², la muestra está formada por 80 IMFs de estas IMFs distribuidas en cuatro áreas geográficas: África, Éste de Asia y Pacífico, América Latina y Sur de Asia.³ La finalidad de esta elección,

1 $SDI = S / (OLP * i)$. Donde S es el importe de la subvención, i es el tipo de interés y OLP es el valor medio de la cartera pendiente de cobro.

2 Mix Market clasifica simbólicamente a las entidades con "diamantes". Las entidades que han conseguido cuatro o cinco diamantes son aquellas cuyos estados financieros han sido auditados externamente.

3 En el Anexo I, se presenta la estimación del error muestral utilizando muestreo aleatorio estratificado con afijación proporcional, el error muestral resultó del 5%.

además de trabajar con información fiable al haber sido auditadas por expertos independientes, es tener representadas las principales zonas geográficas donde las microfinanzas juegan un importante papel.

Dado que el objetivo del trabajo es estudiar si entre las IMFs que ofrecen este servicio están preparadas para captar los depósitos (microahorros), la población objetivo se ha limitado a aquellas IMFs que en la actualidad ofrecen el servicio de microahorro.

Los datos proceden de la base publicada en la página Web de Mix Market (www.mixmarket.org), una organización sin ánimo de lucro especializada en recopilar datos financieros de instituciones de microfinanzas. El acceso a la base de datos es libre y los principales indicadores económicos y financieros que contiene sobre las IMFs se ajustan a las necesidades de esta investigación.

Con el propósito de obtener una aproximación del riesgo que pueden correr las personas que realizan sus depósitos en las IMFs, se han seleccionado un conjunto de variables que, consideradas simultáneamente, pueden indicar el grado de dificultad financiera que pueda estar atravesando una IMF. A partir del conjunto de variables, se construyen tres variables sintéticas. La primera, recoge los *factores de riesgo*. La segunda variable sintética mide el *tamaño* o dimensión de las IMFs. La tercera, el nivel de *actividad financiera* de las IMFs.

En este estudio, se utilizarán las puntuaciones que obtengan las IMFs en la primera variable sintética, factor de *riesgo*, como un indicador de nivel de prudencia que deben tener los microahoradores a la hora de decidir dónde depositar sus ahorros, ya que las IMFs que obtengan puntuaciones bajas se interpretan como entidades que se encuentran en situaciones financieras delicadas e inseguras para los depósitos.

Para estudiar la insolvencia de las IMFs y la posibilidad de perder los ahorros, se mide la variable *factores de riesgo de las IMFs* a través de la siguiente batería de variables: margen de beneficios, ROA, cartera en riesgo a más de 30 días, cartera en riesgo a más de 90 días, la autosuficiencia operativa y la tasa de morosidad. Se supone que las IMFs que obtengan los mejores márgenes de beneficios y rentabilidades con bajas tasas de morosidad y pocos préstamos incobrables podrán asumir los depósitos sin que ello represente riesgos para los microahoradores.

En segundo lugar, se estudia el *tamaño* de las IMFs incluyendo las variables número de oficinas, número de empleados y número de prestatarios activos. De esta forma, se considera que las grandes IMFs son aquellas que tienen las mayores carteras de microcréditos y un buen número de oficinas y empleados.

Por último, se incluye una tercera variable sintética para estudiar el nivel de *actividad financiera* de las IMFs. Las variables que se utilizan para explicar este

factor son: cartera bruta, saldo promedio de préstamos por prestatario y saldo medio pendiente de cobro. El sentido de esta variable es que aquellas IMFs que cuentan con una cartera importante de prestatarios, el montante de los préstamos es relativamente elevado y las IMFs que han conseguido colocar un elevado número de microcréditos en el mercado son las financieramente más dinámicas y activas.

Las hipótesis del trabajo descansan sobre esas tres variables sintéticas o factores y se definen en los siguientes términos:

- 1º. Se suponen que las IMFs que tienen pocos factores de riesgo, es decir, que disfrutan de buenos márgenes de beneficios, son rentables y auto-suficientes, tienen bajas tasas de morosidad baja y pocos préstamos en situaciones de incobrables. Estas entidades son las tienen menores riesgos de insolvencia, por lo tanto, son más seguras para realizar los depósitos.
- 2º. El riesgo que corren los depositantes es independiente del tamaño de la IMF que elijan. Interpretando el tamaño en los términos explicados en la segunda variable sintética, es decir, número empleados, número de oficinas y cobertura a prestatarios.
- 3º. La *actividad financiera* en el mercado se interpreta en este estudio como las relaciones entre cartera bruta, valor medio de los préstamos y el saldo medio pendiente de cobro, también es independiente del posible riesgo de pérdida de los depósitos.

En base a las tres hipótesis anteriores y dado que las variables: factores de riesgo, tamaño y presencia en el mercado no son observables, es decir, no se pueden medir directamente, por lo que se procede a estimarlas mediante un modelo de análisis factorial de correlaciones exploratorio. El procedimiento de estimación se basa en el método de componentes principales y consiste en maximizar la matriz de varianzas V , sujeta a la condición de que los vectores son unitarios ($u_1'u_1 = 1$):

$$\max u_j'Vu_j \quad ; \quad u_i'u_i = 1 \quad u_i'u_j = 0 \quad ; \quad i \neq j \quad (1)$$

La condición de ortogonalidad ($u_i'u_j = 1$) se introduce para obtener factores independientes $E(\xi_i\xi_j) = 0$ y evitar que entre ellos la información sea redundante. Una vez se obtengan los valores definitivos se proyectan a las IMFs en el espacio de los factores (ξ_h):

$$\xi_h = \sum_{j=1}^p u_{hj}x_{ij} \quad (2)$$

donde los u_n son los vectores propios estimados que se utilizan para las proyecciones de las IMFs en los respectivos factores (riesgo, tamaño y presencia en el mercado).

Para validar la bondad de ajuste del modelo factorial de correlaciones con los tres factores, se utilizan dos estadísticos de prueba: el estadístico Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) y el Test de esfericidad de Barlett. El primero explica la proporción de varianza común que es debida a las varianzas de las variables. Es una medida de adecuación del modelo a la información muestral basado en los coeficientes de correlaciones parciales:

$$KMO = \frac{\sum_i \sum_j r_{ij}^2}{\sum_i \sum_j r_{ij}^2 + \sum_i \sum_j a_{ij}^2}$$

Donde los r_{ij} son los coeficientes de correlación simple entre los pares de variables y a_{ij} son los coeficientes de correlaciones parciales. Valores del KMO próximos a 1 indican que el modelo teórico es compatible con los datos, valores inferiores a 0,5 previene de que el modelo teórico es probablemente incompatible con la información muestral.

El segundo estadístico de bondad de ajuste, el test de esfericidad de Bartlett, contrasta la hipótesis nula (H_0): la matriz de correlaciones es una matriz identidad. Si se acepta esa hipótesis las variables son independientes y el modelo de Análisis de Correlaciones no es apropiado. Este estadístico de prueba se distribuye:

$$-(n-1) \log |R| \rightarrow \chi^2_{\frac{p(p+1)}{2}}$$

R es la matriz de correlaciones.

Las estimaciones estadísticas del modelo de análisis factorial de correlaciones se realizaron con el paquete informático SPSS. Los resultados del análisis confirman las hipótesis de independencia de los tres factores definidos: *riesgo*, *tamaño* y *actividad en el mercado*. El conjunto de los tres factores recogen casi el 80% de la información contenida en la matriz de correlaciones muestrales. La variable sintética *factores de riesgo* representa el 30,5% de la variabilidad total, el *tamaño* el 25,3%, por último, *la actividad en el mercado* el 23,3%. Tanto las

comunalidades como los valores obtenidos en los contratos de adecuación del modelo están dentro de un rango de valores aceptables⁴.

A partir de la matriz de factores rotados⁵ y seleccionando las variables que tienen mayores pesos para explicar cada variable sintética, a modo ilustrativo, se puede explicar cada factor a partir de la combinación de las variables originales:

$$\xi_1 = 0,874MB + 0,855ROA + 0,747ASUF - 0,762CR30 - 0,711CR90 - 0,72TM \quad (3)$$

Dado que las variables están tipificadas, los valores de la ecuación anterior son las correlaciones entre las variables observables o variables de medidas y el *factor de riesgo* (ξ_1). MB es el margen de beneficio, ROA la rentabilidad de los activos, ASUF la autosuficiencia operativa, CR la cartera en riesgo a más de 30 días, CR la cartera en riesgo a más de 90 días y TM la tasa de morosidad, el conjunto de restantes variables utilizadas se han omitido de la ecuación porque, en total, representan menos del 1% de la inercia de la variable factor de riesgo (ξ_1). A partir de las correlaciones estimadas, las IMFs solventes son aquellas que tienen mayores márgenes de beneficios, son rentables y autosuficientes, tienen baja morosidad y pocos créditos incobrables.

Con respecto al factor tamaño:

$$\xi_2 = 0,96EMP + 0,937PRES + 0,877OFC \quad (4)$$

Las tres variables seleccionadas en la ecuación (4) representan el 85% de la inercia del segundo factor, *tamaño* de las IMFs (ξ_2). EMP es número de empleados, PRES es el número de préstamos activos y OFC es el número de oficinas. A partir de las correlaciones, se interpreta que las grandes IMFs cuentan con más personal, mayor número de oficinas y tienen muchos microcréditos activos.

$$\xi_3 = 0,958SPP + 0,953SPC + 0,674CB \quad (5)$$

Las tres variables de la ecuación (5) recogen el 82% de la información del tercer factor o *actividad en el mercado* (ξ_3). Su interpretación es que las IMFs más dinámicas son las que realizan los mayores préstamos, tienen en el mer-

4 Los resultados se presentan en Anexo II

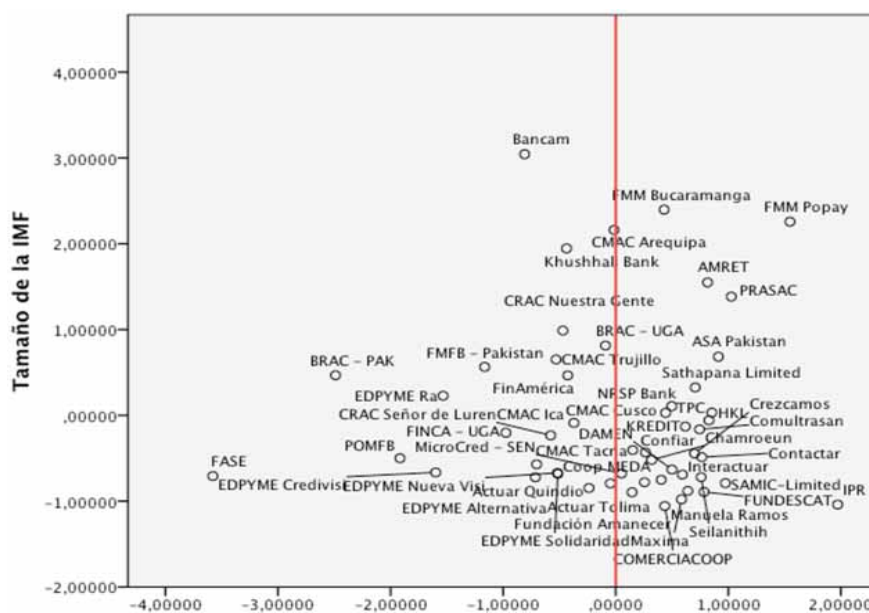
5 Matriz de componentes rotados. Anexo II

cado muchos microcréditos activos pendientes de cobro y una cartera bruta importante.

A partir de las interpretaciones de los factores de las ecuaciones 3, 4 y 5, siguiendo la ecuación 2, se puede realizar las proyecciones de las IMFs en el espacio de los factores y describir las características de cada una de ellas en función de las puntuaciones obtenidas.

En el gráfico 1 se recogen las proyecciones de las IMFs en el espacio de los dos primeros factores, en el eje horizontal el factor riesgo y en el vertical el tamaño. La línea vertical con origen en el cero delimita la zona de riesgo. Las IMFs con puntuaciones positivas son aquellas que se encuentran fuera de riesgo y la zona de la izquierda con valores del factor negativos contiene a las IMFs en situación de riesgo. El eje vertical o tamaño de las IMFs toma valores positivos para las IMFs grandes y negativos para las pequeñas. En el gráfico 1, también se aprecia que encontrarse en zona de riesgo es independiente del tamaño.

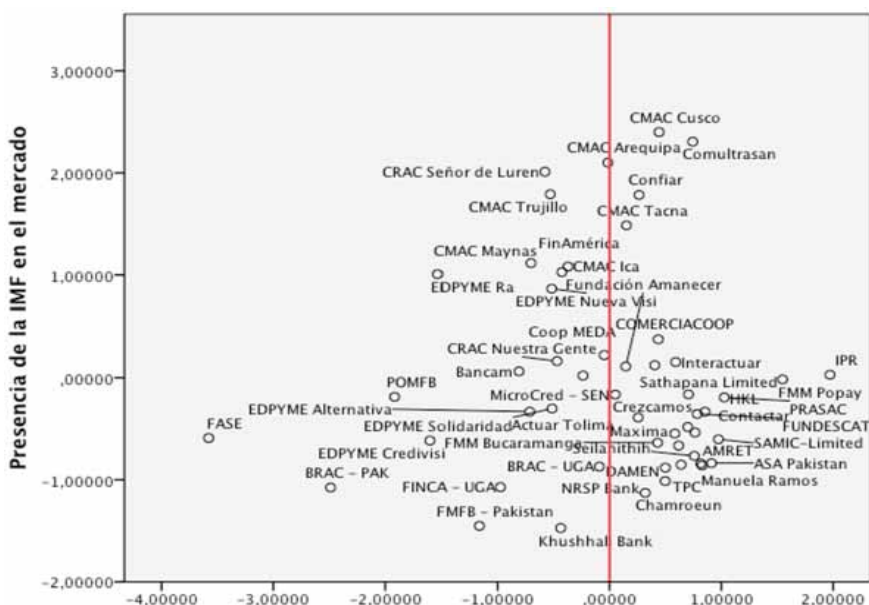
Gráfico 1. Factores de riesgo y Tamaño de las IMFs



Fuente: Mix Market

En el gráfico 2, se representan las proyecciones de las IMFs con respecto a los factores riesgo y presencia en el mercado.

Gráfico 2



Fuente: Mix Market

En el gráfico 2 se observa que la presencia que tengan en el mercado las IMF's no es garantía de solvencia. En el eje vertical se han proyectado, con puntuaciones positivas, a las IMF's más dinámicas en el mercado y, con puntuaciones negativas, las que tienen menor presencia. Se aprecia que tanto una como otras pueden tener bajas puntuaciones en el factor riesgo.

De todas las instituciones que forman parte de la muestra, veintidós obtienen bajas puntuaciones en el factor riesgo. Con el objetivo de diferenciar el nivel de riesgo de esas 22 IMF's, a continuación, se clasifican en tres categorías recodificando los valores negativos del factor riesgo mediante los percentiles 33 y 66. Los tres grupos se etiquetan: grupo 1: formado por las instituciones cuyas puntuaciones negativas en términos absolutos son las mayores e implican que tienen un alto nivel de riesgo; grupo 2: contiene a las IMF's con un nivel de riesgo medio y sus puntuaciones negativas se encuentran en el intervalo intermedio formado por los percentiles 33 y 66; por último, el grupo 3: con las menores puntuaciones negativas y contiene a las IMF's con niveles de riesgo leve.

Para realizar la clasificación en función de los tres grupos de riesgo (alto, medio y leve), se aplica un análisis clúster. En el anexo III, se presentan las estimaciones de dicho análisis. Las asignaciones de las IMF's a los diferentes grupos son:

Tabla 1. Clasificación de las IMFs con puntuaciones negativas en el Factor Riesgo

Alto riesgo	Riesgo medio	Riesgo leve
BRAC - PAK	Bancam	Actuar Quindio
EDPYME Credivisi	CMAC Maynas	BRAC - UGA
EDPYME Ra	CMAC Trujillo	CMAC Arequipa
FASE	CRAC Nuestra Gente	CMAC Ica
FINCA - UGA	CRAC Señor de Luren	Coop. MEDA
FMFB - Pakistán	EDPYME Alternativa	Fin América
POMFB	EDPYME Nueva Visi	Khushhali Bank
	EDPYME Solidaridad	
Total = 7	Total = 8	Total = 7

Fuente: Mix Market

En la tabla 1 se observa que siete IMFs están en el grupo que presentan mayores riesgos lo que equivale al 13,5% de la muestra analizada; ocho están en situación de riesgo medio y, por último, siete instituciones presentan niveles bajos de riesgos.

4. CONCLUSIONES

El uso de entidades financieras para ahorrar es algo tan básico y simple que forma parte del día a día en las economías más avanzadas. Sin embargo, esto no es posible para millones de personas que carecen de acceso al mercado financiero, las denominadas personas "sin banco". En la mayoría de los países en vías de desarrollo han surgido las IMFs que pueden ofrecer servicios de depósito y ser una alternativa para los ahorros de esas personas, creando productos adecuados a sus posibilidades.

En este estudio solo se han seleccionado las IMFs de Camboya, Pakistán, Perú, Colombia, Uganda y Senegal que ofrecen mayor fiabilidad en sus datos puesto que sus cuentas han sido auditadas por expertos externos y MixMarket las distingue simbolizándolas con cuatro y cinco diamantes. El error muestral estimado de dicha selección de IMFs resultó del 5%.

Se definen tres variables sintéticas o factores no observables para estudiar *el riesgo, el tamaño y la actividad en el mercado*. Los resultados sostienen que el riesgo en que se encuentre una IMF es independiente de su tamaño o de su penetración en el mercado. Los resultados muestran que un tercio de las IMFs

analizadas están en situación de riesgo y, dentro de este grupo, siete presentan niveles de riesgos que podrían afectar a la futura solvencia de dichas entidades y al ahorro de sus depositantes.

Las personas que utilizan el servicio de microahorro de las IMFs desconocen el riesgo que corren sus depósitos. Una posible alternativa para asegurar el ahorro de los pobres sería la creación de un fondo de garantía controlado por organismos públicos como, por ejemplo, la supervisión de los bancos centrales de dichos países, con la facultad de exigir los requisitos mínimos para poder captar depósitos.

Entre las limitaciones de este estudio se encuentran que solo se ha analizado el año 2012, por lo que los resultados específicos de cada entidad pueden verse desvirtuados por circunstancias extraordinarias que hayan ocurrido en ese periodo. Asimismo, la variable factores de riesgo es una variable sintética que no incluye todos los indicadores que, desde el punto de vista financiero, puedan ser deseables como, por ejemplo, el endeudamiento.

5. BIBLIOGRAFÍA

- ALLIANCE FOR FINANCIAL INCLUSION, AFI. (2010): *La formalización del microahorro. Un enfoque escalonado para regular la intermediación*. Alliance for Financial Inclusion (AFI), pp. 1-16. Bangkok. [http://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/PW_afi_formalizing_microsaving_policy_note_Spain\[1\].pdf](http://www.afiglobal.org/sites/default/files/publications/PW_afi_formalizing_microsaving_policy_note_Spain[1].pdf)
- ASHRAF, N., DEAN K., y WESLEY Y. (2006): "Deposit Collectors". *Advances in Economic Analysis & Policy*. Vol 5, Issue 2, pp. 1-24. Harvard Business School. USA.
- BANERJEE, A. y DUFLO, E. (2006): 'The Economics Lives of the Poor'. *Journal of Economic Perspectives*. Winter 2007, Vol. 21, Issue 1, p. 141-167 MIT. USA.
- BIS (2010): *Microfinance activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision*. Bank for International Settlements. Comité de Supervisión Bancaria de Basilea. ISBN 92-9197- 839-6. (www.bis.org). Suiza.
- BOZA, J. y ZABALETA, I. (2012): "La riqueza de los pobres. Los Microahorros". *Revista Atlántica de Economía*. Vol. 1, pp. 1-20. La Coruña (España).
- COLLINS, D. MORDUCH, J. RUTHERFORD, S. y RUTHVEN, O. (2009): *Portfolios of the Poor*. Princeton University Press, ISBN: 9781400829965. USA.
- DICHTER, T., y MALCOLM H. (2007): *What 's Wrong with Microfinance?* In T. Dichter & M. Harper (Eds.), pp. 35-48. Warwickshire: Practica Action Publishing. Intermediate Technology Publications, Ltd. Thomas Dichter and Malcolm Harper Editor. Londres. UK.

- DISSANAYAKE (2012): "The Determinants of Return on Assets: Evidences from Micro Finance Institutions in Sri Lanka". *Social Science Research Network*. <http://ssrn.com/abstract=1990281>, pp- 1-16. University of Kelaniya. Sri Lanka.
- ELSER, J.L, HANNIG A. y WISNIWSKI S. (1999): *Comparative Analysis of Savings Mobilization Strategies*. CGAP Working Group on Savings Mobilization. USA, pp. 1-18.
- GUÉRIN, I. (2008): "Poor Women and their Money: between Daily Survival, Private Life, Family Obligations and Social Norms". *Rural Microfinance and Employment Project (RUME)*. Working Paper. 2008-3, pp. 1-21. Université de Provence. Francia.
- HIRSCHLAND, M. (2003): Serving Small Depositors: Overcoming the Obstacles, Recognizing the Tradeoffs, *Microbanking Bulletin*, July, pp. 1-89. USA.
- MANOS, R y YARON, J. (2009): "Key Issues in Assessing the Performance of Microfinance Institutions". *Canadian Journal of Development Studies/Revue canadienne d'études du développement*. Volume 29, Issue 1-2, pp. 101 -122. Canada.
- OTERO, M. y RHYNE, E. (1994): *The New World of Microenterprise Finance: Building Healthy Financial Institutions for the Poor*. Small Business Economics Published by Springer. ISSN: 0921898X. USA.
- RICHARDSON, D. (2003): "A view of the Real Costs from the Trenches", *The Microbanking Bulletin*, Issue No. 9, pp. 1-96. USA. <http://www.themix.org/sites/default/files/MBB9%20July%202003.pdf>
- ROBINSON, M. (2001): *The Microfinance Revolution, International Bank for Reconstruction and Development*, The World Bank, pp. 1-356. ISBN 0-8213-4524-9.USA.
- ROSENBERG, R. GONZALEZ, A., y NARAIN, S. (2009): *The new moneylenders: Are the poor being exploited by high microcredit interest rates?* Editor(s): Todd A. Watkins, Karen Hicks. ISBN: 978-1-84950-682-3. CGAP Publications. USA.
- RUTHERFORD, S. (2000): *The Poor and their Money*. New Dehli; Oxford University. Press, pp. 1-65. U.K. <http://www.jointokyo.org/mfdl/readings/PoorMoney.pdf>
- SMITH. P. y Thurman, E. (2007): *A Billion Bootstraps: Microcredit, Barefoot Banking, and The Business Solution for Ending Poverty*, McGraw-Hill. New York. USA.
- TRIGO L. y RHYNE E. (2004): "Supervisión y Regulación de las Microfinanzas en el Contexto de la Liberización del Sector Financiero", Informe a la Fundación Tinker. pp. 1-56. New York. USA.

WRIGHT, G. y MOSHARROF H. (1997): "*Savings are a Human Right (And a Good Business Too)*", Microsave pp. 1-10. USA.

WRIGHT, G. y MUTESAIRA L. (2001): "*The Relative Risks to the Savings of Poor People*". *Journal of Small Enterprise Development*, Vol. 12, No 3, London and Development Bulletin, #57 Australian National University.

ANEXO I. DISEÑO MUESTRAL

Muestreo aleatorio estratificado por áreas geográficas con afijación proporcional.

Zonas Geográficas ($h=1, \dots, 4$)	p_h	n_h	W_h	W_h^2	$(N_h - n_h)/N_h$	$p_h (1-p_h)$	$V(p_h)$
África	0,40	6	0,075	0,01	0,974	0,24	0,047
Este de Asia y Pacífico	0,69	16	0,200	0,04	0,990	0,21	0,014
América Latina y Caribe	0,47	50	0,625	0,39	0,995	0,25	0,005
Sur de Asia	0,13	8	0,100	0,01	0,995	0,11	0,016
	Suma =	80				$V(p_{est}) =$	0,003
						Error =	0,05
						Error (%) =	5%

ANEXO II. RESULTADOS DE LAS ESTIMACIONES

Los estadísticos de validación del modelo factorial son, en general, aceptables. El valor del determinante de la matriz de correlaciones es próximo a cero, la medida de Kaiser-Meyer-Olkin de adecuación muestral del modelo es de 0,65 y se rechaza la prueba de esfericidad de Bartlett.

KMO y prueba de Bartlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin.		,649
Prueba de esfericidad de Bartlett	Chi-cuadrado aproximado	725,408
	gl	66
	Sig.	,000

Varianza total explicada

Componente	Autovalores iniciales			Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	3,961	33,009	33,009	3,961	33,009	33,009	3,664	30,529	30,529
2	3,076	25,635	58,644	3,076	25,635	58,644	3,031	25,261	55,791
3	2,452	20,433	79,078	2,452	20,433	79,078	2,794	23,287	79,078
4	,885	7,371	86,449						
5	,582	4,852	91,301						
6	,459	3,823	95,123						
7	,310	2,587	97,710						
8	,136	1,131	98,841						
9	,075	,629	99,470						
10	,034	,284	99,754						
11	,019	,162	99,916						
12	,010	,084	100,000						

Método de extracción: Análisis de Componentes principales.

Matriz de componentes rotados^a

	Componente		
	1	2	3
Margen de beneficio	,874	,142	,152
Retorno sobre los activos	,855	,146	,041
Cartera en riesgo mas 30 días	-,762	-,014	,433
Autosuficiencia operativa	,747	-,034	,260
Cartera en riesgo mas 90 días	-,711	,022	,447
Tasa de morosidad	-,702	-,074	-,090
Númerode empleados	,084	,960	,110
Número de prestatarios activos	,115	,937	-,060
Número de oficinas	,037	,877	-,106
Saldo promedio de préstamos por prestatario	,062	-,049	,958
Saldo medio pendiente de cobro	,067	-,051	,953
Cartera Bruta	,050	,640	,674

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

a. La rotación ha convergido en 4 iteraciones.

ANEXO III. ANÁLISIS DE CONGLOMERADOS DE K MEDIAS

Centros de los conglomerados finales

	Conglomerado		
	1	2	3
REGR factor score 3 for analysis 1	-,05086	-1,02148	1,37559

ANOVA

	Conglomerado		Error		F	Sig.
	Media cuadrática	gl	Media cuadrática	gl		
REGR factor score 3 for analysis 1	10,952	2	,149	19	73,340	,000

Las pruebas F sólo se deben utilizar con una finalidad descriptiva puesto que los conglomerados han sido elegidos para maximizar las diferencias entre los casos en diferentes conglomerados. Los niveles críticos no son corregidos, por lo que no pueden interpretarse como pruebas de la hipótesis de que los centros de los conglomerados son iguales.

Número de casos en cada conglomerado

Conglomerado	1	7,000
	2	7,000
	3	8,000
Válidos		22,000
Perdidos		,000



El microcrédito en la lucha contra la exclusión social en España

La experiencia y el aporte de la Fundación Cajasol y la fundación ICO

M. Carmen Pérez
perezcar1@telefonica.net

Directora de la Fundación Nantik Lum.

Armando Muriel
amuriel@nodusconsultores.com

Socio Director de NODUS Consultores S.L., firma española de asistencia técnica y consultoría especializada en microfinanzas e inclusión financiera (www.nodusconsultores.com), y empresa responsable del proceso de sistematización de la experiencia realizada por las fundaciones mencionadas, y de la elaboración del Manual del PROMIS¹.

1 El contenido de este artículo es responsabilidad exclusiva de sus autores.



1. ANTECEDENTES Y CONTEXTO

Para situar al lector en el escenario de este artículo, en este capítulo introductorio vamos a tratar sobre los conceptos básicos relativos a la exclusión social y financiera de las personas, la situación de la exclusión social en España, así como las iniciativas identificadas para tratar estas situaciones desde el ámbito del microcrédito.

Exclusión social

El término de exclusión social describe una situación concreta, resultado de un proceso creciente de desconexión y de pérdida de integración y de vínculos personales y sociales, que hacen que le sea muy difícil a una persona o a un colectivo el acceso a las oportunidades y recursos de que dispone la propia sociedad. Un conjunto de factores, de combinaciones y solapamiento de causas, conflictos y carencias que ha podido conducir a ello.

Los procesos de exclusión social impiden que las personas o los grupos de personas participen plenamente en la vida económica, social y política de la sociedad en la que viven y, por tanto, pueden llegar a perder sus derechos sociales.

El fenómeno de la exclusión social se produce por un conjunto de factores determinantes del sistema económico y social, afectando a sectores cada día más amplios de nuestras sociedades.

La falta de recursos económicos o la pobreza no es el único elemento explicativo de la vulnerabilidad y la exclusión social, aunque ésta sea un factor esencial y, muchas veces, determinante. Existe una larga lista de causas que pueden tener un carácter económico, laboral, familiar, formativo, etc. No se trata de factores aislados sino que, en muchas ocasiones, concurren varios conjuntamente. A continuación, se presentan algunas de las causas, agrupadas por los factores que en mayor medida inducen a la exclusión social:

- Factores económicos: falta de recursos materiales, ligada a la inexistencia de ingresos permanentes o muy escasos, o a la absoluta dependencia de ayudas públicas.
- Factores laborales: dificultades de acceso al mercado laboral, situación de desempleo, subempleo o precariedad laboral, discriminación salarial, etc.
- Factores formativos: déficit educativo, barreras lingüísticas y culturales.
- Factores socio sanitarios: problemas de morbilidad ligados con la salud o la discapacidad física o psíquica, enfermedades estigmatizadas, etc.
- Factores relacionales: sufrimiento de violencia de género, redes familiares deterioradas, etc.



- Factores psicológicos: depresión, falta de autoestima, incapacidad para la toma de decisiones, etc.
- Factores sociales ligados al contexto espacial: vivienda en lugares estigmatizados; en zonas urbanas degradadas, inseguras, etc.
- Factores ligados a situaciones de riesgo social: ser víctima de redes de delincuencia, de trata, de explotación sexual, etc.

Asimismo, hay tres factores personales que, a su vez, suponen una mayor vulnerabilidad y exclusión: el género, la etnia o precedencia y la edad.

Se trata, en definitiva, de un proceso en el que hombres y mujeres se ven condenados a unas condiciones de vida indignas del ser humano, así como a la imposibilidad de superar las barreras para salir de esta situación, y a que estas condiciones sean transmitidas a sus descendientes.

Exclusión financiera

Otro concepto que nos interesa manejar brevemente en los inicios de este artículo es el de *exclusión financiera*. Se podría definir como la falta o dificultad de acceso de determinados sectores de población a productos financieros básicos como cuentas de ahorro, corrientes, tarjetas de débito o crédito, seguros, etc.

La exclusión financiera va estrechamente ligada a la exclusión social, ya que la falta de acceso a unos servicios financieros básicos y el uso y disfrute de ellos contribuyen a limitar de forma determinante las posibilidades de crecimiento económico y mejora de condiciones de vida de las personas y las colocan en riesgo de exclusión social.

Es, pues, un elemento significativo para la inclusión social, y, en este contexto, el acceso a crédito adquiere el papel más relevante.

Algunos datos sobre la exclusión social en España

A continuación, mostramos unos breves datos como referencia de la situación tanto en el momento en que se estaban desarrollando determinados programas de microcrédito que se describen posteriormente como del punto de partida de la experiencia piloto que se puso en marcha y que inició la actuación a que se refiere este artículo, hasta llegar al último año del que se dispone información, que es 2011.

Para ello, utilizaremos como fuente la Encuesta de Condiciones de Vida (en adelante ECV) que es una investigación estadística anual que efectúa el Instituto Nacional de Estadística, INE, dirigida a hogares. Esta encuesta se realiza en todos los países de la Unión Europea siguiendo una metodología armonizada. Se realizó por primera vez en España en 2004 y el objetivo principal es pro-



porcionar información sobre la renta, nivel y composición de la pobreza y la exclusión social. Esto permite observar la situación y evolución en España y la realización de comparaciones en el tiempo y con otros países de la UE, aunque este último aspecto no lo contemplamos en este artículo.

De entre todos los datos que se pueden conseguir en estas encuestas, a los efectos de este artículo y, especialmente, de su claridad, hemos seleccionado los tres siguientes, que se describen brevemente.

- *Tasa de riesgo de pobreza.*
- *Umbral de pobreza².*
- *La renta disponible total del hogar³.*

La población en riesgo de pobreza o exclusión social es aquella que está en alguna de estas situaciones:

- En riesgo de pobreza (60% mediana de los ingresos por unidad de consumo).
- En carencia material severa (con carencia en al menos 4 conceptos de una lista de 9).
- En hogares sin empleo o con baja intensidad en el empleo (hogares en los que sus miembros en edad de trabajar lo hicieron menos del 20% del total de su potencial de trabajo durante el año de referencia).

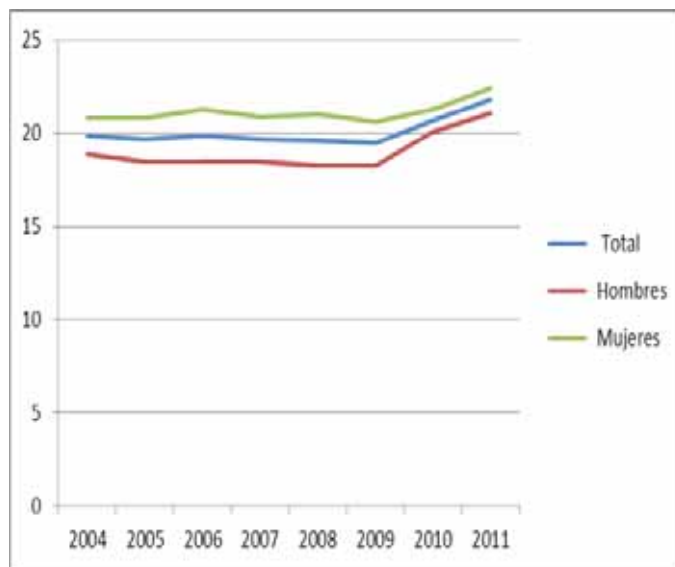
Con estas variables, hemos generado tres gráficos de apoyo para la percepción de la situación de exclusión social en España y su evolución en el periodo del que se dispone de información.

El Gráfico nº1 que se presenta a continuación muestra la evolución de la *tasa de riesgo de pobreza* en porcentajes, diferenciando entre hombres y mujeres.

2 Se considera como tal el 60% de la mediana de los ingresos anuales por unidad de consumo (escala OCDE modificada), tomando la distribución de personas. Los ingresos por unidad de consumo se obtienen dividiendo los ingresos totales del hogar entre el número de unidades de consumo.

3 Se compone de los ingresos del trabajo por cuenta ajena, beneficios/pérdidas del trabajo por cuenta propia, prestaciones sociales, rentas procedentes de esquemas privados de pensiones no relacionados con el trabajo, rentas del capital y de la propiedad, transferencias entre otros hogares, ingresos percibidos por menores y el resultado de la declaración por el IRPF y por el Impuesto sobre el Patrimonio. No se incluyen las componentes no monetarias, salvo el coche de empresa.

Gráfico 1. La tasa de pobreza y su evolución 2004-2011 en % total población y género



Fuente: INE y elaboración propia

En este gráfico podemos ver, en primer lugar, cómo la tasa de riesgo de pobreza ha sido y es mayor en mujeres que en hombres, y aquí podemos aludir al fenómeno mundialmente conocido como feminización de la pobreza.

En lo que respecta a su evolución, se aprecian dos periodos, el primero desde el inicio de la estadística hasta el año 2009, en que la crisis ya empieza a hacer mella en la sociedad española; y el segundo periodo desde esa fecha hasta 2011, en el que la crisis ya entró en su etapa aguda.

En el primero de los periodos se percibe cómo la tasa de riesgo de pobreza va experimentando un descenso, es decir, una suave mejora en la situación, apreciándose una diferencia entre hombres y mujeres, en detrimento de estas últimas.

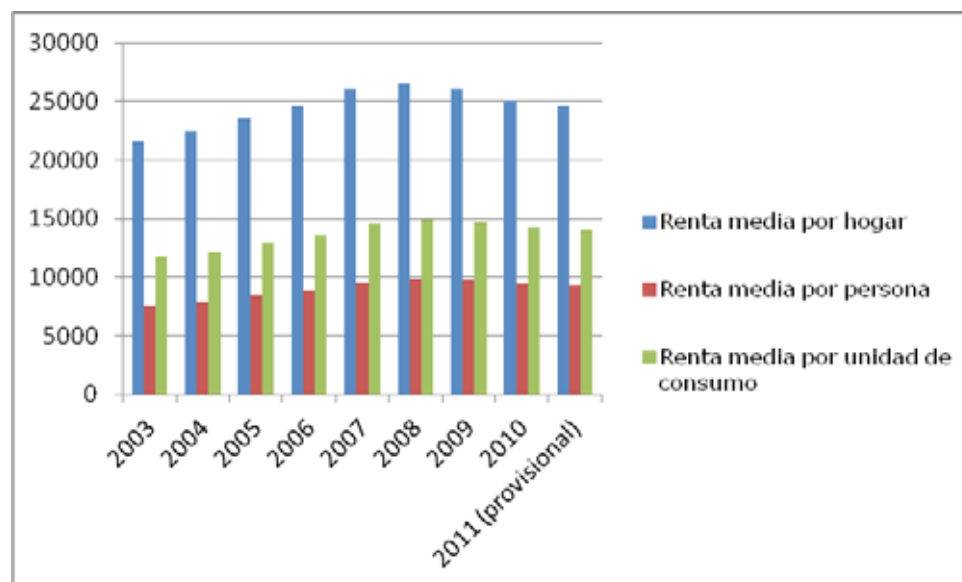
En el segundo período, la crisis ya manifiesta claramente sus efectos sobre las personas y, como tal, el indicador comienza y mantiene una tendencia alcista, es decir, un aumento en el nivel de exclusión social. El proceso es más acelerado en el caso de los hombres, aunque siempre la situación de la mujer es peor.

Como ya se ha mencionado al cierre de este artículo, los últimos datos oficiales publicados por el INE son de 2011, sin embargo, otras fuentes de infor-

mación están indicando que la evolución de la tasa de riesgo de pobreza en 2012 ha empeorado drásticamente y sigue empeorando en la actualidad.

Para medir el umbral de pobreza, la ECV tiene en cuenta la mediana de los ingresos anuales por unidad de consumo, partiendo de la renta media por hogar, que se refleja en el gráfico nº 2 que se expone en la página siguiente:

Gráfico 2. Mediana de ingresos anuales



Fuente: INE y elaboración propia

En el gráfico anterior, podemos observar el mismo proceso que el descrito con el gráfico 1, con una tendencia que también parece apuntar en el sentido del empeoramiento de la situación.

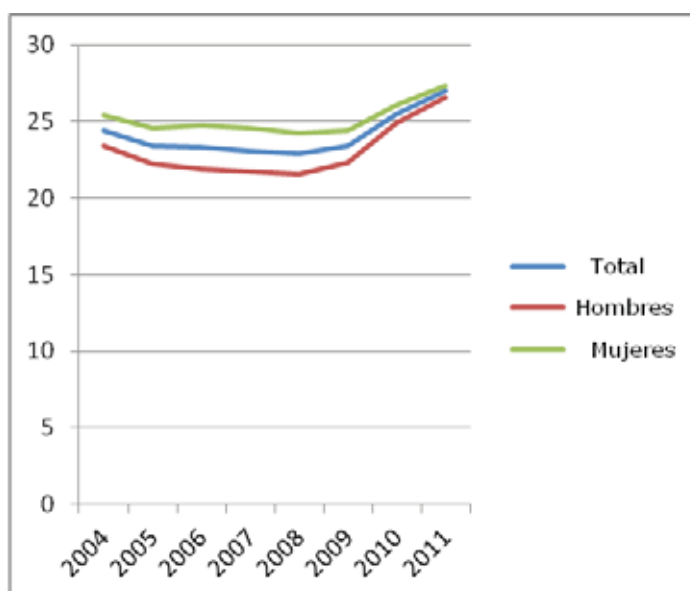
Abundando más en el concepto de riesgo de pobreza o exclusión social, la ECV nos muestra ésta en relación no solo con la situación de ingresos por debajo del 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo, sino a la inclusión de otras variables ya mencionadas como la carencia material severa, hogares sin empleo o con baja intensidad de empleo, por ejemplo.

Esta incorporación de más factores de riesgo de pobreza o exclusión social dispara alarmantemente esta tasa por encima del 25% en el año 2011 y en progresión ascendente hasta la actualidad.

El gráfico 3, que se expone más adelante, permite observar con claridad el efecto de la crisis y la tendencia que se puede prever.

La tasa de riesgo de pobreza es el porcentaje de personas que está por debajo del umbral de pobreza, medido como el 60% de la mediana de los ingresos por unidad de consumo de las personas. Esta mediana es el valor que, ordenando a todos los individuos de menor a mayor ingreso, deja a una mitad de los mismos por debajo de dicho valor, y a la otra mitad por encima. Al tratarse de una medida relativa, su valor depende de cómo se distribuya la renta entre la población, y esto entronca con las observaciones realizadas antes del comienzo de esta experiencia piloto de microcréditos.

Gráfico 3. Tasa de población en riesgo de pobreza o exclusión social



Fuente: INE y elaboración propia

Es decir, que a pesar de que la media de ingresos por unidad de consumo es ascendente en los años previos al comienzo de la experiencia (2008), se podía observar empíricamente, y al margen de las estadísticas, que había una capa de la población muy excluida a la que no llegaban en ningún modo ese porcentaje del 60% de la mediana de los ingresos referidos anteriormente y tampoco la mayoría de los servicios financieros básicos para atender sus necesidades, sin hablar ya del acceso al crédito.

El microcrédito en España

Como ya es aceptado en todo el mundo, el crédito es un factor determinante para el crecimiento económico y un facilitador del desarrollo social. Lo mismo ocurre, obviamente, con el denominado microcrédito, entendiendo como tal al préstamo de importe reducido que se dirige a las capas sociales que están excluidas del acceso directo a la oferta de las entidades financieras reguladas y supervisadas.

Con estas consideraciones resulta, pues, interesante definir brevemente cuál era la situación del microcrédito en España en el escenario descrito en los puntos anteriores.

En España surgen en torno al año 2000 (una década antes habían aparecido en otros países europeos) algunas experiencias de programas de microcréditos, fundamentalmente impulsados por las Obras Sociales y las Fundaciones de las Cajas de Ahorro, pues no en vano entroncan con los orígenes fundacionales de las mismas de lucha contra la usura y la exclusión financiera de los más desfavorecidos.

A través de estos programas se trata de prestar dinero, en condiciones adaptadas a sus posibilidades, a personas que están en exclusión financiera y en riesgo de exclusión social, con el objetivo principal de apoyar el autoempleo.

Los préstamos se conceden individualmente y en muchos casos llevan un asesoramiento previo a la persona emprendedora y un acompañamiento posterior en el desarrollo del negocio, asesoramientos que proporcionan las Entidades Sociales con las que las Cajas habían establecido previamente convenios de colaboración.

Este acceso a microcrédito posibilita la obtención de ingresos y, como consecuencia, puede permitir la mejora en las condiciones de vida de las personas si, además, se dan el resto de factores necesarios tales como el espíritu emprendedor, la adquisición y aplicación de la capacitación necesaria, y la actitud personal imprescindible. De esta forma, el microcrédito puede llegar a suponer la palanca necesaria para que las personas puedan salir de la exclusión financiera y, sobre todo, alejar el riesgo de la exclusión social.

2. LA INICIATIVA DE LA FUNDACIÓN CAJASOL Y DE LA FUNDACIÓN ICO

Tanto la Fundación Cajasol como el ICO estaban desarrollando programas de microcréditos similares a los descritos anteriormente.

La observación de esta experiencia así como el análisis de la situación sobre el nivel y perspectivas que estaba alcanzado la exclusión social en España, y



que los programas vigentes no se dirigían a las personas que ya estaban en esa situación, sino que se quedaban en un escalón anterior de la base de la pirámide, condujeron a estas fundaciones a replantear su acción.

De esta forma, en el año 2008 la Fundación CAJASOL y la Fundación del Instituto de Crédito Oficial toman la iniciativa de poner en marcha un Proyecto Piloto de Microcréditos, el **PPM**, dirigido a actuar con personas que ya estaban en situación de exclusión social y a apoyar sus procesos de salida incorporando el microcrédito y una capacitación específica, actuando en complementariedad de las acciones que las entidades sociales ya estaba realizando para tratar a estas personas en las causas particulares de su exclusión.

Se trataba, pues, de combatir esa exclusión social a partir del microcrédito como elemento clave, aunque no único.

Hay que destacar que el posterior aumento de la exclusión social como consecuencia de la crisis, da aún más relevancia a esta iniciativa.

Tras dos años de experiencia del PPM y una vez observados los primeros resultados, la Fundación Caja Navarra decidió replicarlo en Pamplona y Barcelona siguiendo el mismo esquema inicial del PPM y contando, así mismo, con el apoyo de la Fundación ICO.

3. EL PROYECTO PILOTO DE MICROCRÉDITOS, PPM

A continuación, exponemos los elementos esenciales del PPM, desarrollado por la Fundación CAJASOL y la Fundación ICO.

Sus objetivos

Básicamente eran dos:

1. Generar una metodología válida para posibilitar la salida de la exclusión social de personas en esa situación, mediante la mejora de su capacidad de generar ingresos a través del microcrédito y la formación, y hacerlo en colaboración con entidades sociales que trabajan con estas personas.
2. Poner a disposición de toda la sociedad, específicamente de las instituciones que estén interesadas en la inclusión social, el resultado del aprendizaje analizado y sistematizado de la experiencia piloto, esto es el PROMIS y su Manual de Aplicación.

Su planteamiento

Tuvo tres ejes:



1. Que la pobreza y la falta de acceso a una generación suficiente de ingresos producto del trabajo son elementos centrales explicativos de la vulnerabilidad y la exclusión social, son factores esenciales y, muchas veces, determinantes, pero que adicionalmente existe una larga lista de causas que pueden tener un carácter económico, laboral, familiar, formativo, etc., y que inciden de manera fundamental.

Los factores considerados fueron los que están enunciados en la primera página de este artículo.

Normalmente no se trata de factores aislados sino que, en muchas ocasiones, concurren varios conjuntamente, lo que agudiza la situación de exclusión.

Asimismo, hay tres factores personales que, a su vez, suponen una mayor vulnerabilidad y exclusión, tal y como se detectó en un estudio realizado en Sevilla por encargo de la Fundación CAJASOL⁴:

- El género: las mujeres presentan índices de vulnerabilidad y exclusión social más elevados que los hombres.
 - La etnia o la procedencia: las personas de colectivos estigmatizados y las personas inmigrantes y/o en situación irregular.
 - La edad: las personas más jóvenes y, en el otro extremo, las personas con más edad se encuentran en mayor situación de vulnerabilidad.
2. Que considerando las características de estos colectivos era importante la actuación en grupo, aplicando técnicas de dinámicas grupales, así como una intervención de las entidades sociales.
 3. Un horizonte temporal de experimentación acotado a 3 años.

Su definición

A partir de estos ejes, se definió el proyecto piloto, PPM, que, en resumen, tuvo las siguientes características básicas:

1. Áreas geográficas: Sevilla y Huelva
2. Entidades sociales, que facilitaron el acceso a los colectivos diana de personas:

4 "Nuwa, estudios y proyectos sociales" realizó un estudio durante el último semestre de 2008 específico para este Proyecto. Contenía una aproximación a la realidad socioeconómica sevillana, con base en un trabajo de campo con inventario de las distintas organizaciones sociales y administraciones públicas que estaban trabajando entonces en algún proceso de inclusión social, y hacía un apunte de los colectivos diana y los territorios donde se concentraba la pobreza.

- Centro Al Alba (mujeres víctimas de redes de explotación sexual).
- Fundación Genus (mujeres víctimas de violencia de género).
- Fundación Sevilla Acoge (inmigrantes).
- Cruz Roja (población excluida en general),
- Fundación Valdocco (población excluida en general).

3. Personas usuarias

- En términos cualitativos: las que estuviesen en exclusión social y, a la vez, fuesen usuarias de los servicios de las entidades sociales mencionadas.
- En términos cuantitativos: un total de 206 personas.

4. Servicios ofrecidos

- Reuniones quincenales de grupo, con la aplicación de técnicas de dinámica grupal. Se realizaron un total de 325 reuniones.
- Capacitación y charlas sobre temas de interés de los miembros del grupo, con un total de 57 eventos.
- Microcrédito:
 - Basado en la metodología grupal, en cuanto al estudio, evaluación y concesión y posterior seguimiento; pero contratado individualmente por cada usuario/a.
 - Los miembros del grupo asumen la responsabilidad de la proposición de la operación de préstamo, pero no del pago del mismo que corresponde exclusivamente al/la usuario/a.
 - En tres modalidades en función del destino y posibilidad de pago:
 - *Crédito Confianza*: dirigido a solucionar necesidades urgentes relacionadas directamente con la actividad generadora de ingresos y que le permitan mejorar su situación, por ejemplo: aspectos socio-sanitarios, vestimenta, cuidados personales, compra de mercancías de pequeño importe, etc.
 - *Crédito Personal*: cuyo objetivo es la atención de necesidades de la actividad económica, como la inversión en capital de trabajo, etc., o de necesidades personales que mejoran las capacidades necesarias para la generación de ingresos como, por ejemplo, la atención sanitaria, etc.

- *Crédito Autoempleo*: su objetivo es la atención de necesidades de inversión en una actividad generadora de ingresos y, principalmente, en la adquisición de capital fijo para el negocio.

5. Microcréditos concedidos:

- Número: 113, desglosados de la siguiente forma
 - Confianza: 60
 - Personal: 40
 - Autoempleo: 13
- Importe total: 166.898 euros

4. EL PROGRAMA DE MICROCRÉDITOS PARA LA INCLUSIÓN SOCIAL

EL PROMIS

Durante el desarrollo del proceso piloto y a través de evaluaciones externas y observaciones de miembros del propio equipo responsable de la ejecución, se han ido valorando aspectos y métodos que han producido resultados deseados y, al mismo tiempo, otros cuya aplicación se ha considerado inadecuada.

Como ejemplos se podrían citar, en la parte de mejora, el bajo número de préstamos concedidos con relación al número de personas incluidas en el proyecto piloto y la complejidad en la recuperación; la importancia en la definición y aplicación de los objetivos que justifican el programa y centrarse en ellos; el rigor en la configuración y permanencia de los grupos; entre otros.

En la parte de experiencia exitosa, la efectividad de la metodología grupal en el trabajo con personas excluidas socialmente cuando se dispone y aplican técnicas de dinámica de grupos; la utilización de la razón de la exclusión social que sufre la persona como elemento de cohesión y confianza dentro del grupo; el trabajo conjunto con entidades sociales expertas en la actuación sobre las razones de la exclusión.

A partir de la valoración y el análisis de la experiencia piloto del PPM, se ha generado este proceso de síntesis que ha dado lugar al **PROMIS**, que se expone a continuación, como un programa que permite el otorgamiento de crédito a personas en exclusión social, dirigido precisamente a posibilitar su salida de esa exclusión, y hacerlo de forma que todas las partes involucradas, personas, entidades sociales y financiadores, consigan sus objetivos.

Elementos clave

Una vez transcurridos tres años desde el inicio del PPM, la Fundación CAJASOL y la Fundación ICO encargaron a NODUS Consultores la realización del proceso de sintetización del aprendizaje realizado durante el PPM, y la generación de un Manual con los componentes fundamentales de un Programa, de forma que pudiera ser utilizado por cualquier otra entidad o entidades, que, teniendo las capacidades requeridas, estuvieran interesadas en trabajar en procesos de inclusión social a través del microcrédito como instrumento complementario y necesario.

El resultado de este proceso de revisión y síntesis de la experiencia del PPM se denominó el **PROMIS**, es decir, el Programa de Microcréditos para la Inclusión Social.

En este documento, vamos a considerar aquellos elementos que consideramos clave para el éxito de la aplicación del PROMIS que, en opinión de los autores, serían los siguientes:

- Enfoque.
- Metodología.
- Las entidades sociales (EE. SS.). Su rol y capacidades.
- Capacitación básica obligatoria.
- Créditos. Modalidades, concesión, seguimiento y recuperación.

En el enlace <http://www.fundacionico.es/index.php?id=114> se puede acceder libremente al Manual del PROMIS, y en él se puede entrar en más detalle en cada uno de los elementos mencionados y en el planteamiento en su conjunto, ya que aquí los trataremos de una forma sintética, destacando el valor añadido que, en opinión de los autores, representa el PROMIS frente a otras experiencias que se han observado en España.

Enfoque

Las necesidades de las personas en situación de exclusión social son muy grandes y muy variadas. En este contexto, el enfoque del PROMIS parte de tres consideraciones fundamentales:

- a. Centrarse en el ámbito de mejorar su capacidad de obtener ingresos a través de la obtención de microcréditos y una capacitación básica.
- b. La intervención en paralelo con la que efectúa la entidad social con herramientas específicas sobre la razón de la exclusión social de la persona.
- c. Utilizar metodologías apropiadas a las circunstancias de exclusión de las personas receptoras del apoyo.

Metodología

En lo que respecta al Programa en sí, las líneas clave de su metodología incluyen las siguientes:

- a. *Actuación paralela* con la realizada por la entidad social sobre la razón de la exclusión social de cada persona.
- b. *Selección de los participantes*.
Se considerarían prioritariamente aquellos/as en los que la probabilidad de que se cumplan los objetivos sea la más alta.
- c. *Plan de Permanencia*.
Se trata de definir de entrada un Plan de Permanencia de cada persona en el PROMIS, incluyendo el horizonte de salida y los hitos que se deben seguir durante la ejecución del programa, tales como reuniones, capacitación, crédito, asesoramiento, seguimiento. Informar del Plan a los usuarios en el momento de su entrada al programa y en fechas sucesivas, y aplicarlo, contemplando las excepciones cuando sea estrictamente necesario.
- d. *Capacitación*.
Definición y aplicación del plan de capacitación básica y detección y facilitación de las necesidades adicionales de capacitación voluntaria.
- e. *El crédito*. Otorgamiento y recuperación.
Con participación del grupo en el proceso de decisión y propuesta, y de técnicos/as con el conocimiento suficiente para valorar la capacidad de recuperación. La morosidad o el impago es una señal de fracaso para la persona y para el programa y, por lo tanto, se constituye en un elemento clave que hay que evitar, empezando desde el momento de la concesión y continuando con un proceso de seguimiento adecuado que permita reaccionar antes de que sea tarde, y hacerlo con soluciones que supongan el menor coste posible para la persona y la entidad social.
- f. *Empoderamiento*.
A través de la involucración en el funcionamiento del grupo, incluyendo la posibilidad de liderarlo, de la participación en las decisiones y de la acción de los/as técnicos/as de dinámica grupales.
- g. *Seguimiento de la evolución de los/as usuarios/as*.
Este seguimiento es de carácter complementario al que debe realizar la entidad social sobre las razones de la exclusión social de la persona, y se centraría en el progreso o problemática que pueda surgir

en su proyecto de mejora de los ingresos, identificando, en su caso, las necesidades de apoyo complementario. Se realiza en el ámbito del propio grupo y también cuando la situación lo amerite en un seguimiento en la realidad concreta de la persona.

En lo que respecta a la actuación con las personas, el PROMIS plantea la utilización de dos metodologías en función del objetivo perseguido:

- a. *Grupal*: para la actuación en el ámbito de las consecuencias de la exclusión social en las personas seleccionadas como potenciales beneficiarias del programa.
- b. *Individual*: para el otorgamiento de los créditos y para el Plan de Permanencia.

La combinación de ambas metodologías, aplicadas con el rigor necesario, constituye la base de la acción del Programa.

Las Entidades Sociales: su rol y capacidades

Las entidades sociales constituyen el pilar fundamental para la aplicación del Programa. Por un lado, estas entidades son las que están tratando a las personas víctimas de la exclusión social con las técnicas adecuadas a su problema concreto.

Este proceso genera que estas entidades tengan un conocimiento suficiente de cada persona y su problemática, así como de sus aptitudes y expectativas en lo que respecta al ámbito de generación de ingresos.

Sin embargo, la aplicación del PROMIS exige que estas entidades dispongan por sí mismas o tengan acceso a los recursos que son imprescindibles para que esta aplicación pueda llegar a cumplir sus objetivos. Los puntos más relevantes serían los siguientes:

- a. Realicen una intervención social sistemática y específica con personas en situación de exclusión social, específicamente con los colectivos que, como referencia, se mencionan en el apartado 1.4 del Manual del PROMIS, trabajando sobre sus problemáticas específicas.
- b. Consideren que el desarrollo del PROMIS encaja con su misión, con su visión y con sus actividades para el cumplimiento de sus objetivos, y que supone un valor añadido para el cumplimiento de su misión y, por lo tanto, que están dispuestas a aportar todos los recursos posibles.
- c. Tengan o puedan adquirir la capacidad de desarrollar una intervención social a través de la dinámica grupal.
- d. Tengan o puedan adquirir la capacidad técnica asociada a la actividad crediticia y económica, con roles tales como Facilitador/a de la diná-

mica grupal, Analista de crédito, Capacitador/a. Estos roles pueden ser desempeñados por una o varias personas.

- e. Dispongan o puedan acceder a recursos financieros para el otorgamiento de los microcréditos.

Capacitación básica obligatoria

Uno de los aspectos que se consideran fundamentales, junto con el acceso al crédito, es que los participantes dispongan de unos conocimientos básicos mínimos en lo que respecta a temas financieros y de gestión de un micronegocio.

Por esta razón, la impartición por las EE. SS. y la asistencia de las personas seleccionadas a un proceso planificado de capacitación financiera y de manejo de un micronegocio se consideran una condición selectiva y, por lo tanto, necesaria para la permanencia de la persona en el PROMIS. La no superación de esta etapa de capacitación implicaría la salida del Programa.

Adicionalmente, los/as usuarios/as podrían recibir capacitaciones adicionales voluntarias en función de su actividad económica, que serían facilitadas directa o indirectamente por la EE. SS.

Créditos: modalidades, concesión, seguimiento y recuperación

Este instrumento clave para facilitar el progreso económico y de empoderamiento de las personas excluidas socialmente y, por lo tanto, financieramente debe reunir una serie de características para que pueda llegar a cumplir su función, entre las que destacarían las siguientes:

- a. Adecuación a las necesidades y posibilidades de la persona receptora, por lo que se debe establecer más de una modalidad.
- b. Las condiciones financieras deben aproximarse lo más posible a las que tendría en una situación de inclusión.
- c. La decisión debe depender de la persona y del propio grupo, aunque finalmente sea la entidad financiadora la que tenga la última palabra.
- d. La responsabilidad del pago debe ser de la propia persona individualmente.
- e. El seguimiento de la recuperación debe involucrar al grupo, como consecuencia tanto de su responsabilidad en el otorgamiento como de la propia dinámica grupal en la que se basa el funcionamiento del Programa.

Como se ha mencionado al inicio, el objetivo de este capítulo es el de introducir en los elementos clave del PROMIS para proporcionar una perspectiva al lector interesado sobre las posibilidad y requerimientos del mismo.



Por cortesía de la Fundación CAJASOL y de la Fundación ICO, cualquier entidad o persona interesada puede acceder de forma totalmente libre al Manual de Aplicación del PROMIS, así como a la herramienta Excel diseñada para facilitarles de una forma sencilla la estimación del presupuesto económico necesario para su aplicación.

RESUMEN FINAL DE CONSIDERACIONES

El Programa de Microcréditos para la Inclusión Social, PROMIS, es el resultado del Proyecto Piloto de Microcréditos, PPM, puesto en marcha por la Fundación CAJASOL y la Fundación ICO en el año 2008 con una duración programada de 3 años, y cuya experiencia piloto fue posteriormente analizada, valorada en sus experiencias, sistematizada y puesta en forma de Manual por la firma NODUS Consultores, en colaboración con los profesionales de ambas Fundaciones involucrados en el proyecto piloto.

Desde el inicio el objetivo fue que la experiencia derivada del proyecto piloto sirviera para generar una metodología para que cualquier institución, pública o privada, que reuniera las cualidades necesarias, pudiera incorporarla en su acción para atacar la lacra de la exclusión social, lacra que cada vez afecta a más personas en nuestro país.

En el momento de escribir este artículo, febrero de 2013, las previsiones son que esta exclusión continúe avanzando y, con ella, el dramatismo humano que supone, lo que hace aún más relevante su difusión.

Con este objetivo se realizaron los trabajos e invirtieron los recursos personales y financieros necesarios para poder poner a disposición de la sociedad española de forma altruista este instrumento.

En el enlace, ya mencionado, <http://www.fundacionico.es/index.php?id=114>, se puede acceder al Manual de Aplicación del PROMIS en su versión completa.

De esta forma, se dan por conseguidos los dos objetivos bajo los que se planteó el Proyecto Piloto de Microcréditos, es decir:

- a. Elaborar el Manual de Aplicación del PROMIS.**
- b. Ponerlo libremente a disposición de la sociedad para su aplicación extensiva.**







La Asociación Española de Microfinanzas en el desarrollo institucional y regulatorio de las finanzas sociales

Javier Ibáñez Jiménez

jibanez@der.upcomillas.es

Profesor Propio de Derecho Mercantil —U. P. Comillas—. Director de la *Cátedra Garrigues de Derecho de Sociedades* —Comillas—. Vocal de la Junta Directiva y cofundador de la Asociación Española de Microfinanzas. Coordinador del Grupo de Investigación *Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible* e I.P. del proyecto “Régimen jurídico y gobierno eficiente de las instituciones microfinancieras”.



RESUMEN

El trabajo presenta los objetivos y funciones normativas de política institucional y de desarrollo social que persigue la recién constituida Asociación Española de Microfinanzas, representativa de más de las 200 mayores instituciones microfinancieras españolas, tanto bancarias como no bancarias. A continuación, se explica la fundamentación ética y filosófica que inspira las acciones proyectadas por esta asociación en el marco de la noción de la denominada economía civil, especificándose a renglón seguido las líneas prioritarias de desenvolvimiento de la actividad en materia de desarrollo institucional de las microfinanzas, donde la Asociación detecta carencias graves en el sistema español en cuatro campos: regulación de un estatuto autónomo de las empresas microfinancieras; búsqueda de un modelo de control público específico para las no sujetas supervisión prudencial; desarrollo de un sistema especial de gobierno y gestión transparentes, y consolidación de estructuras eficientes y modelos regulatorios jurídico-privados en la contratación microfinanciera.

Códigos JEL: M 14, O 16.

ABSTRACT

This paper shows the aims and functions pursued by the recently founded Asociación Española de Microfinanzas, in the fields of social development and institutional and regulatory policies. The Association represents the bulk of Spanish microfinance institutions, including more than 200 of the biggest microbanks and non-banking lenders. Ethical and philosophical backgrounds inspiring the projected actions of the Association are hereby explained within the theoretical frame of the so called Civil Economy, paying particular attention to its nowadays expanding activity within the field of microfinancial institutions, where four major handicaps are to be outlined: the lack of an autonomous regulation, the absence of a specific model for their public control different from banking prudential supervision, the need to consolidate governance and management transparency, and the present deficit of contractual private-law architecture in order to enhance efficiency in microfinancial contracting.

JEL Codes: M14, O16

1. ANTECEDENTES Y OBJETIVOS

El día 30 de marzo de 2013 se constituyó en la sede madrileña del bufete multinacional Clifford Chance una organización no gubernamental —con forma jurídica de asociación de derecho privado— denominada Asociación Española de Microfinanzas —en adelante, la AEM—, con un triple propósito que recogen los estatutos de la nueva entidad y se condensa en:

- a. Representar y defender los intereses de todas las personas o instituciones que trabajan en el sector microfinanciero, ante las administraciones públicas y otras instancias y organismos, públicos o privados, tanto en España como fuera de ella.

A este respecto, debe destacarse la crucial representatividad actual de la AEM en el sector. Asociación cuyo antecedente inmediato en España, el denominado *Foro de Microfinanzas*¹, ha sido en los últimos años el mayor espacio de debate y foco de investigación puntera permanente, aglutinando a más de 200 entidades microfinancieras en todo el país, tanto en el ámbito bancario como en el del crédito microfinanciero no bancario, y complementariamente en el de las denominadas entidades sociales de apoyo al microcrédito (ESAM), sector periférico al de los prestamistas o beneficiarios directos del préstamo que constituye su genuino motor de acción, e imbrica su tejido social. Los trabajos del Foro se vertebraron, principalmente, en el *Grupo Europeo de Investigación en Microfinanzas* (FUNDACIÓN NANTIK LUM/ EUROPEAN MICROFINANCE NETWORK). En el seno del propio *Foro* han coexistido varios grupos de trabajo especializados; en concreto, el denominado *Grupo III (Regulación)* ha colaborado activamente en la construcción de un régimen nacional para las instituciones de microfinanzas, cuyas líneas maestras se acordaron ya en el *II Encuentro Nacional del Foro* (abril de 2012), consolidándose en el *III Encuentro* de 2013, y sintonizan con los trabajos de los expertos internacionales (cf. UNDERWOOD, 2006: 23-27; DURÁN, 2011: 25-30; UMARJI, 2011, *passim*; SÁNCHEZ-CALERO, 2011, 297; MOLENAAR, 2012: 11). En particular, se hizo patente en el encuentro celebrado en 2013 la prioridad urgente que merece una estrecha colaboración entre las instituciones asociadas en orden a impulsar a construcción de un régimen normativo y una estrategia operativa conjunta, que dote de sentido y contenido a un frente operativo común para de las IMF españolas; frente

1 Donde el Foro presentó entre otros trabajos clave *La importancia de una legislación microfinanciera* para el desarrollo del sector en España DURÁN NAVARRO, (coord.), cuaderno monográfico nº 20, marzo 2013.

que, en la práctica, ha sido configurada según los esquemas que viene diseñando el *Grupo III*. En el ámbito económico aplicado debe reconocerse la fructífera labor del *Grupo de Investigación en Microfinanzas* (U. P. Comillas)².

- b. Prestar servicios coordinados a los asociados, personas físicas o jurídicas, miembros o asociados, que faciliten o mejoren su gestión interna, la profesionalización de sus empleados, cooperantes, clientes y beneficiarios y el cumplimiento de sus propios fines estatutarios o sociales, con una orientación de sostenibilidad redundante en beneficio de la economía y de sociedad en general.

En este terreno, la AEM aspira a normalizar o estandarizar los procesos y procedimientos de acción para el apoyo financiero y social a los prestatarios o beneficiarios del microcrédito en España, de modo que la prestación de los servicios necesarios para el desarrollo económico de los excluidos del sistema financiero, o de quienes precisan de soluciones específicas para pequeños emprendimientos que no puede proporcionar la banca tradicional por sus características, se realice de forma homogénea y cohesionada, procurando el interés social genérico, lo que ha de concretarse en una prestación de servicios microfinancieros que contribuya al desarrollo sostenible promoviendo el crecimiento económico, favoreciendo la inclusión social y facilitando la creación de empleo en el seno de las empresas, entidades o personas prestatarias.

- c. Articular y consolidar como sector económico —o industria financiera— con fines y objetivos propios el de las microfinanzas, promocionando al efecto redes de colaboración territoriales (por ejemplo, consejos autonómicos como los que habitualmente operan con la Asociación) y sectoriales en función de la actividad financiada o la comunidad de beneficiarios sociales (los denominados Grupos Sectoriales).

El sector microfinanciero es, todavía hoy, incipiente, opera disperso en multitud de células sociales y se encuentra en buena medida desorganizado administrativa e institucionalmente. Lo cual es debido, principalmente, a las características de pobreza y exclusión social de quienes componen su base económica, por un lado, y por otro, al des-

2 RICO GARRIDO, S. / MÁRQUEZ VIGIL, J. / DURÁN NAVARRO, J., *et al.*, que habitualmente cooperan con las FUNDACIÓN NANTIK LUM y que, con investigadores de la UAM, se integran desde 2012 en el precitado Foro de Microfinanzas —cf. LACALLE / RICO, *Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro* (LACALLE, M. / RICO, S.), n° monográfico 18, enero 2012, *passim*—.

interés político —sorprendente en un contexto de desempleo estructural desbocado y daño profundo del crédito bancario y del tejido microempresarial— y al desconocimiento general ciudadano de lo que son las finanzas sociales y de su potencial para contribuir al desarrollo. Este desconocimiento se une a un frecuente desinterés por las microfinanzas que resulta especialmente significativo del deterioro de valores sociales compartidos, especialmente cuando se detecta en personas que trabajan en puestos relevantes de las administraciones central, autonómica o institucional, o de instituciones financieras públicas, o en el seno de sindicatos, partidos políticos y ciertos grupos de presión. Desinterés y desconocimiento que, a su vez, no son ajenos, por otra parte, al *ninguneo* padecido recurrentemente por el sector micro-financiero dentro y fuera de nuestras fronteras por parte de los grupos de interés económico dominante, y en particular por los dirigentes de la banca comercial y otras entidades de crédito, que aspiran a absorber el grueso del negocio microfinanciero orientándolo hacia sus fines lucrativos.

Para superar estas dificultades, es necesario reforzar la red institucional de las microfinanzas, como prueba una dilatada experiencia internacional comparable a la española; y, especialmente, en Europa, durante las dos últimas décadas, la francesa, comandada por la *Association pour le droit à l'initiative économique* (ADIE; v. TRUSTLAW 2011: 6-8); de ahí, que resulta imprescindible el trabajo de consolidación y conocimiento mutuo entre agentes sociales relacionados con la inclusión social. En el nivel territorial, ese conocimiento se ha logrado, preferentemente, en la práctica a través de organismos o centros locales como los llamados *consejos autonómicos*, y, asimismo, a través de la labor de cooperación intersectorial, articulada en España actualmente por la AEM, con el concurso de los principales grupos sectoriales y agentes sociales concernidos.

2. EL PLAN ESTRATÉGICO DE LA AEM Y LAS ACCIONES DE DESARROLLO DEL SECTOR MICROFINANCIERO ESPAÑOL: CUESTIONES Y SOLUCIONES

La AEM cuenta con una masa asociativa que garantiza para el futuro su magno potencial de acción en el terreno del fomento y consolidación de políticas económicas y sociales para el desarrollo financiero sostenible y la inclusión social. Sin embargo, los obstáculos que se oponen a ese desarrollo son variados y de compleja salvación o elusión. De ahí que, sobre la experiencia internacional

de la *Microfinance European Network*, y la nacional del Foro de Microfinanzas, la Fundación *Nantik Lum* y sus grupos de expertos, los equipos directivos de la AEM, diseñaran en 2012 un plan estratégico impulsado principalmente por los miembros fundadores en 2013 para su implementación a partir de 2014, y cuyas líneas maestras de actuación se orientan por los objetivos básicos siguientes:

Primero. Desarrollar en España, durante los próximos años, la figura de las instituciones microfinancieras (en adelante, IMF) no bancarias, dotándolas de:

- a. Forma jurídica autónoma, optativa y voluntaria —bajo el principio de intervención mínima— y definida —con cobertura legal específica—, necesaria en la medida en que los agentes microfinancieros deseen erigirse en instituciones no lucrativas, sin perjuicio de la paralela coexistencia e intervención en el sector de las entidades crediticias sujetas a regulación y supervisión prudencial públicas, que, sin embargo, multiplica los costes de organización cuando el banco se cree *ad hoc* para el microcrédito³. Precisamente, la articulación eficiente de la coexistencia entre entidades de crédito e IMF es una de las claves del éxito futuro de las propias IMF. El *Grupo de Trabajo sobre Legislación Microfinanciera* (2011) del *Foro de Microfinanzas* que ha formulado una propuesta consensuada por la AEM sobre la forma jurídica óptima de las IMF, cuyo estatuto jurídico personal óptimo se encontraba en el segundo semestre de 2013 en proceso de negociación y análisis con altos representantes de Economía y Competitividad, Empleo y Asuntos Sociales, entre otros ministerios.
- b. Capacidad para prestar, sin coste o a coste mínimo a los prestatarios, de manera global y cohesionada con el crédito principal, los imprescindibles servicios de inserción y apoyo social que requiere cada prestatario, sea de modo directo o bien a través de entidades sociales de ayuda o asistencia sin ánimo de lucro —conocidas en el argot como ESAM—; servicios consistentes, por lo general, en información y formación corporativa, asistencia técnica, asesoramiento financiero, legal y estratégico, entre otros (BALLESTEROS *et al* 2004: 9-12).
- c. Herramientas avanzadas informativas, publicitarias, de investigación de mercados y de investigación básica o conceptual que potencien su capacidad de atracción del crédito, canalizando la demanda de fondos de los pequeños empresarios y de las personas con dificultades de acceso al crédito bancario común hacia las IMF y los microcréditos

3 Conforme SERRANO, "Forma jurídica recomendada para instituciones microfinancieras", en DURÁN "Coord." (2013): 19.

(cf. *EDA RURAL CREDIT*, 2012; *EZA JAHRESBERICHT*, 2012, *passim*). Complementariamente, se debe dotar a las IMF de las pertinentes herramientas financieras de solvencia y garantía específicas para subvenir eficazmente a su estructura de fondos. Así, se han diseñado sistemas de fondos mixtos —públicos y privados— que actúan como segundos o ulteriores prestamistas de la IMF; y, asimismo, coberturas aseguradoras especiales, con un sistema de primas eficientes que permitan garantizar el reembolso crediticio sin arriesgar la estructura financiera de la IMF —seguro especial de crédito o de amortización—. También se está innovando constantemente en la constitución de mecanismos mutualísticos como fondos de garantía; y en la generación de derivados de cobertura del riesgo crediticio colectivo que asumen las IMF.

- d. Mecanismos de financiación coordinados entre el sector y las Administraciones, y entre instituciones públicas que faciliten el acceso recurrente a programas de apoyo internacionales específicos para las IMF —e.j., el Instrumentos Europeo de Microfinanciación PROGRESS—. Nótese que en esta materia el principal progreso perseguido por los gestores de las instituciones financiadoras no consiste tanto en el incremento de la cantidad subvencionada total —ni en la mejora de los sistemas de control de aplicación a su finalidad— como en el aprovechamiento eficiente de los fondos disponibles mediante el establecimiento de una mejor coordinación temporal y distribución de los mecanismos públicos de apoyo.
- e. Un sistema homologado específico de acreditación o certificación externa. Las particularidades de la auditoría y acreditación de calidad de los procesos de registro contable, financiero y no financiero de las IMF son notables, y tienen relación con tres factores principales: la mediación de las ESAM en la asistencia a los beneficiarios o microprestatarios; la ausencia de garantías reales en la contratación principal, que hace inútil auditar la suficiencia de las garantías y otras partidas *off-balance* y la sustitución de tales garantías por el seguimiento personal del negocio de los beneficiarios prestatarios (cf. LÄMMERMANN, 2011: 7-22; IBÁÑEZ, 2012: 510-512; LYMAN 2013: 20).
- f. Unos códigos modelo normalizados para la supervisión interna de procesos, para la mejora del gobierno institucional de la entidad y para el perfeccionamiento de los sistemas de cumplimiento normativo y de responsabilidad social. Contar con códigos de buen gobierno institucional no supone la aplicación uniforme de un régimen de control y supervisión institucional de corte societario a la IMF bajo formas estándar de derecho privado, sino más bien tratar de adecuar los

moldes de actuación corporativa de la IMF a la consecución eficiente de sus fines, bajo parámetros de responsabilidad social y sostenibilidad, respetando la idiosincrasia de su forma jurídica, la sensibilidad de sus agentes sociales y los patrones de actuación microcrediticia consolidados en el devenir de su actividad, que no son homologables con los bancarios, y ni siquiera lo son entre instituciones del sector o ESAM. Lo cual dificulta la construcción de códigos universales que deben centrarse en vigilar la aparición y reducción de los conflictos de interés posicionales y contractuales que padezcan los órganos de gobierno. Los primeros ensayos europeos parecen avanzar en esa dirección; pioneros en España son los códigos de la Fundación microfinanciera del BBVA, que siguen principios básicos instaurados en la sensibilidad de gobierno corporativo comparada (tratan esta y otras cuestiones conexas, JUNG *et al*, 2009: 7-33; JAYO *et al*, 2011, 1-10).

Segundo. Definir las líneas de difusión institucional, política y mediática de lo que son las microfinanzas, a fin de que los agentes sociales se conciencien del rol que están llamadas a desempeñar en el futuro de nuestra economía las finanzas sociales, las IMF y demás instituciones o entidades sociales de apoyo. A tal efecto, la AEM establece la necesidad de:

- a. Sensibilizar a la opinión pública sobre la utilidad de las finanzas sociales y de las herramientas microcrediticias para el desarrollo económico en general y, en particular, para materializar con éxito proyectos y acciones de autoempleo, lo que parece esencial cuando las tasas de desempleo desbordan cualquier parámetro razonable en casi todos los sectores. Es prioritario que la *webpage* de la AEM y las redes sociales difunda noticias, entrevistas, documentos de trabajo e información sobre su actividad, la de sus miembros y las finanzas sociales en general.
- b. Urgir a las Administraciones sobre la necesidad de apoyar institucionalmente a la red de asociados a la AEM con sus capacidades generales, y, particularmente, mediante el diseño, constitución y mantenimiento de fondos de garantía de programas microfinancieros y del patrimonio de las IMF.
- c. Integrar al mayor número posible de ONGs relacionadas con los fines del microcrédito (entes públicos y privados que apoyan el tercer sector, las finanzas sociales, las PYMEs o la inclusión social), bien como socios, bien como asociados de los diferentes tipos previstos estatutariamente.



- d. Diseñar planes de orientación administrativa sobre el microcrédito y correlativo apoyo al pequeño emprendedor, eliminando duplicidades informativas y aprovechando los recursos informativos existentes en materia de apoyo a la pequeña empresa, a nivel local y autonómico, especialmente.
- e. Inventariar informáticamente en línea los recursos y vías de acceso al microcrédito y otras formas de micro-financiación existentes y disponibles para personas en riesgo de exclusión o excluidas socialmente y pequeños emprendedores.

Tercero. Formar e informar a los asociados acerca del significado y estructura del microcrédito y otros productos microfinancieros, sobre el estado actual y perspectivas en España y en Europa de las finanzas sociales, las líneas de financiación pública y privada accesibles, las buenas prácticas institucionales internas —administrativas, de gestión, de auditoría interna, etc.—. Al efecto, se diseñan proyectos de investigación y se ofrece información presencial vía conferencias, seminarios especializados y congresos, y también virtual en foros, *newsletters*, *webinars* y otros instrumentos eficaces de comunicación a distancia.

3. ALGUNAS CLAVES SOBRE EL PENSAMIENTO, LA ORIENTACIÓN SOCIAL Y LA NEUTRALIDAD IDEOLÓGICA DE LA AEM

La AEM se ha constituido como una entidad no lucrativa de naturaleza privada, sometida al régimen jurídico nacional de asociaciones de derecho privado y, por tanto, no societarias ni comprendidas en el ámbito aplicativo del art. 1665 del Código Civil, por lo que ni sus asociados ni sus órganos de dirección y administración buscan la obtención de un enriquecimiento distribuible, sin perjuicio de la necesidad de sostener financieramente la entidad para el óptimo cumplimiento de las finalidades que sus estatutos le asignan.

Precisamente, la norma constituyente de la AEM recuerda, en sintonía con el pensamiento humanista cívico o de *economía civil* de Stefano Zamagni, y en un marco dialógico constructivo de entendimiento acorde con los presupuestos constructivos de la teoría de la acción comunicativa habermasiana, su neutralidad ideológica, política, sociológica y de cosmovisión, y, a su vez, un pronunciado acento o énfasis en el ideal colectivo compartido de búsqueda de la inclusión social y de un desarrollo sostenible, para una sociedad más humana y relativamente desapegada o despreocupada del lucro como fin esencial y motor único de la actividad económica.



Tal modelo de economía civil antepone el bien común al privado, y lo busca contando con gobernantes y ciudadanos que cultivan las virtudes cívicas o *mano intangible* (Philip Pettit) que complementa la *visible* —Estado— y la *invisible* —mercado. Zamagni no se resigna a la teleología individualista del mercado —procurar máximo beneficio, ni a un colectivismo que diluya la persona. Como Mounier, Maritain, Zubiri o Marías, es personalista y converge con el personalismo en buscar la inclusión de todos en la sociedad —bien común—. Se opone, así, a la impersonalidad de las relaciones económicas, abogando por una economía *relacional* donde primen los derechos de la persona el conjunto social, superando la noción de “individuo” —que acoge la economía neoclásica— por carecer de reconocimiento del otro, y acogiendo a la “persona”, concepto que implica relación (Apel, Ricoeur, Habermas, Honneth, Cortina) y disfrute común o compartido de los bienes —meras “externalidades positivas”, en la teoría de la maximización de utilidades u optimización paretiana—. Para Zamagni, en el capitalismo hay competencia por el beneficio, no un deseable juego *win-win* donde se comparten utilidades, y la razón es el olvido de la dimensión relacional de las personas, y de su diversidad de motivaciones e intereses, incluso en el tiempo en la misma persona. El modelo maximizador de beneficio es, en efecto, simplista y ficticio, pues la racionalidad económica no es solo egoísmo, autocéntrica o *simpática* (Sen), sino que también puede ser comprometida socialmente, como es propio de las opciones humanistas cívicas. Como ha escrito Adela Cortina, es arduo “convencer a los economistas de que los valores por los que se vive tienen efectos en la vida humana toda, incluido el funcionamiento del mercado [...]”. Convencerles de que los agentes de la vida económica no reproducen la imagen de ese *homo oeconomicus* al que sólo mueve el afán de lucro y, por ello, entra en el escenario del intercambio de equivalentes es empresa de titanes. Hacerles aceptar que el ser humano es más bien *homo reciprocans*, como avalan abundantes estudios evolutivos, incluidos los matemáticos, parece ya una utopía. Y, sin embargo, es la verdad, como descubren las más relevantes propuestas filosóficas y científicas. Los seres humanos estamos hechos para trabajar cooperativamente, una auténtica economía debería tenerlo en cuenta. Ése es uno de los grandes retos económicos de nuestro tiempo”. Y, añadiríamos nosotros, también constructivos de una nueva ética social, superadora de las ideologías imperantes en el siglo XX y heredadas directamente de la revolución industrial y de la tradición política decimonónica.

En pleno tránsito hacia la nueva sociedad posindustrial a global, corresponde a los Estados y sus Administraciones territoriales e institucionales concretar bases para desarrollar una misión coadyuvante de las necesidades de la sociedad civil y de los pueblos, pese a su capacidad limitada para lograr los objetivos de las sociedades e individuos. El enquistamiento de las aún pujantes partitocracias tardodemocráticas y post *welfaristas* —cuya deriva en pluto-



cracias y mesocracias demagógicas es alarmante en los Estados contemporáneos—, y las señales de corrupción creciente que padecen empresas, mercados y administraciones —nuestra Hacienda reconoce ya abiertamente un monto de economía sumergida superior al 25%—, no supone una necesidad perentoria de eliminar o refundir instituciones —incluido el propio mercado como complejo institucional—, sino más bien la urgencia de acomodar las existentes a las exigencias reales de las comunidades y de los pueblos en su diversidad. Idea que parece central en la medida en que los actores económicos más activos —y no precisamente contando con más poder fáctico— pechan con el grueso de las cargas del sistema, y se encuentran, por lo general, infrarrepresentados o incluso ignorados por buena parte de los delegados, apoderados y mandatarios de las diferentes instituciones y centros de poder que se suelen arrojar representatividad pública ciudadana —entre otros, partidos políticos, fuerzas laborales sindicales, ciertos poderes mediáticos, la mayor parte de las corporaciones de derecho público y diversos entes administrativos con actividad económica y empresas públicas que revisten formas jurídicas de derecho privado—.

En el precontexto descrito, AEM entiende los principios de cooperación y reciprocidad interpersonal como modo recto de funcionamiento de las relaciones económicas, más allá del principio clásico de conmutatividad o *sanctitas contractus* —autonomía de la voluntad propia del librecambio—. En este sentido, las finanzas sociales, en general, y el microcrédito, en particular, son paradigmáticos de lo que significa la reciprocidad como compendio equilibrado de justicia conmutativa y justicia distributiva o de reasignación, trascendiendo lo que en la economía liberal y neoclásica es el principio de equivalencia de valor o intercambio de valores de transacción equivalentes —que no de utilidades—. La aplicación exclusiva de este principio ha conducido, durante el siglo XX, en los mercados al logro de una pura justicia formal, conmutativa o transaccional —expresada formalmente en el cumplimiento de las normas propias del contractualismo jurídico-privado propio del derecho de obligaciones, anclado en el principio de *autonomía de la voluntad individual*—, como la que practica la banca tradicional en el marco legal vigente desde la codificación decimonónica europea, y que, en el ámbito angloamericano, viene apoyada en los viejos presupuestos del racionalismo pre y post-ilustrado (Hume, Stuart Mill).

Superar la axiología económica individualista que rezuma el pensamiento único de la mayoría de las universidades y escuelas de negocios contemporáneas supone todo un reto cultural, considerando que el pensamiento dominante descansa en el principio de neutralidad valorativa de las ciencias sociales. A esa superación debe contribuir la AEM aportando su modesto esfuerzo en la tarea de la humanización económica. Es la economía la que ha de servir a las



necesidades humanas y no el hombre el que debe adaptarse a determinadas reglas de funcionamiento del mercado, perdiendo en ocasiones su dignidad y su orientación natural hacia una convivencia armónica. Las microfinanzas, sin duda, constituyen un instrumento institucional y contractual, orientado a establecer un marco de relaciones financieras capaz de contribuir significativamente a equilibrar las dimensiones social y comunitaria de la actividad de los agentes económicos con la dimensión individual del *homo oeconomicus*, en la medida en que facilitan la participación universal en las transacciones del mercado, según la estructura de costes que marca el propio mercado, pero insertando a los excluidos de la vida económica sin perder de vista los necesarios criterios de racionalidad y eficiencia.

4. CONSIDERACIONES SOBRE LA INTRODUCCIÓN DE UN RÉGIMEN EFICIENTE DE LAS IMF COMO PIEZA ESTRATÉGICA DE LA ACTIVIDAD DE LA AEM

Para la AEM, constituye una necesidad irrenunciable introducir en el ordenamiento español un régimen legal eficiente sobre instituciones y crédito microfinanciero (en adelante, IMF), separado del régimen común —no incompatible— de las entidades de crédito sujetas a supervisión prudencial. Los antecedentes inmediatos en nuestro país se sitúan en la idea matriz que persigue desarrollar la AEM expandiendo la labor del *Foro de Microfinanzas* que a través sus Encuentros Nacionales, que aglutinaron a todas las principales fuerzas del sector —actores individuales y ONGs; el primero de ellos se celebró en la Universidad Pontificia Comillas los días 15 a 17 de diciembre de 2000—, concitan la atención permanente de los actores del sector microbancario y del sector de apoyo social a las microfinanzas y a las finanzas sociales o de inclusión social. Al Foro se han venido incorporando, además, altos representantes de las administraciones o entes públicos concernidos; entre otros, el *Instituto de Crédito Oficial (ICO)* o el *Banco Mundial de la Mujer*, así como los dirigentes de las principales instituciones propiamente microcrediticias e investigadores especializados, provenientes de *European Microfinance Network*. Esa representatividad del Foro fue una de las razones que impulsó la constitución de un proyecto en el seno del grupo de investigación “*Derecho, Mercado y Sociedad Global Sostenible*” de Comillas, a fin de coordinar e impulsar las labores de construcción del llamado sistema microfinanciero en el área jurídica, una vez ya mínimamente asentadas en el ámbito global —pese a su novedad, permeabilidad y relativa inestabilidad conceptual y tipológica o taxonómica— las nociones de “microfinanzas”, “finanzas sociales”, “microcrédito”, “productos microfinancieros” y entidades o “instituciones microfinancieras”, cuya estandarización formal, estabilización conceptual

y racionalización normativa son objetivos actualmente contemplados por la AEM como beneficiosos para asentar el presente —e incipiente— estado de la ciencia en la materia (IBÁÑEZ, 2004: 17-50).

La AEM entiende que estas instituciones han de constituir una pieza estructural de las normas venideras sobre creación de empleo y economía sostenible y otras reformas previstas para su aprobación dentro de la presente y de las próximas legislaturas, desde diversos departamentos ministeriales. Por los motivos explicados más atrás (III) referentes a la orientación social y ética de las microfinanzas o finanzas sociales, sus directivos asumen la hipótesis de que es preciso regular estas instituciones separándolas de las entidades de crédito, de modo que puedan alcanzar eficientemente sus fines de integración o inclusión social con mayor facilidad que si han de competir con el mercado o no disponen de cauces jurídicos específicos de formalización de su actividad⁴.

En particular, parece urgente, en relación con el objetivo general de componer un marco legal para la actividad de los microprestamistas o financiadores que promueven la inclusión social y el pequeño emprendimiento, lograr algunas metas parciales previas como:

Primero: especificar cuál o cuáles son las forma legales óptimas que en el derecho privado español deben adoptar las IMF. Y, en particular, las instituciones que conceden microcréditos o micropréstamos; para, seguidamente, proponer un régimen general eficiente aplicable a las personas jurídicas que operan como entidades microfinancieras financiadoras, prestamistas o acreditantes. Discriminando, entre otras opciones legales, entre fundaciones especiales, cooperativas de crédito especiales y otras fórmulas asociativas sin ánimo de lucro. Al efecto, se han de aprovechar las experiencias comparadas, especialmente en el ámbito europeo (Francia, Hungría, Rumanía, entre otras) y las directrices recientes de Naciones Unidas. Recientemente se ha afirmado (IBÁÑEZ, 2012, 501-503) la necesidad de componer en los diferentes Estados miembros de la UE un régimen jurídico especial para las IMF acorde con la estrategia de la Comisión Europea en materia de políticas de empleo para 2020, que incluye el microcrédito como prioridad estratégica desde la *European Initiative for Development of Microcredit* de 2007. Según esta iniciativa, tal régimen facilita la implementación del autoempleo en los términos de la *EU Commission Small Business Act* of 2008, que asumen diferenciarlo claramente de su régimen homólogo bancario, centrado en el crecimiento del banco; sin perder de vista, sin embargo, la eficiencia en el quehacer de la IMF, siempre lastrada por la necesidad de elevar tipos para compensar la ausencia de colateral o garantías

4 Cf. Nota CNUDMI A/CN.9/727, de 1.04.2011, donde se reclama un análisis económico del derecho en la materia a escala global.

reales. La clave de la sostenibilidad microcrediticia radica en superar la situación de monopolio o cuasi-monopolio de la banca tradicional en la concesión de créditos pequeños; problema especialmente acuciante en Alemania, donde rige el principio de bancarización absoluta del préstamo masivo. Es preciso ahondar en la confrontación de regímenes societarios y no societarios comparados de las IMF europeas, y sus costes y beneficios a corto y largo plazo; y valorar, desde la óptica de *Law & Economics*, alternativas como las asociaciones no societarias, las fundaciones, las cooperativas de crédito e, incluso, las cuentas en participación o *silent partnerships*, igualmente en clave de eficiencia.

Segundo: determinar, con el auxilio de herramientas de Economía Financiera, el nivel óptimo de equilibrio regulatorio *iusadministrativo* entre la protección *no prudencial* del prestatario, por hipótesis excluido financiera y/o socialmente, y la tutela *prudencial* de la IMF prestamista. Institución que, desde nuestra concepción, debe estar especializada en conceder microcrédito y, en su caso, emitir o negociar otros productos de finanzas sociales. Para una correcta determinación del nivel de intervención regulatoria óptimo, se puede partir de los análisis del Comité de Basilea en sus *Microfinance Activities and the Core Principles for Effective Banking Supervision*, con carácter general; con carácter específico, de las UN CGAP *Microfinance Consensus Guidelines*, así como de los principios regulatorios y de supervisión internacionalmente aceptados en la materia.

Tercero: sentar las bases *jurídico-societarias* para una gobernanza transparente de las IMF y de las condiciones operativas de sus órganos de gestión e intercambio informativo con socios y asociados, de modo que se tutele eficazmente el interés social y financiero de los acreditados, pero también se asegure su propia viabilidad, evitando en cualquier caso la proliferación e ineficaz solución de conflictos de intereses; lo cual resulta extraordinariamente difícil si, entre otras barreras normativas posibles, se limitan imperativamente los accesos de los microprestatarios y/o de los microprestamistas y sus coadyuvantes a fuentes de financiación variadas o sistemas de garantía o aseguramiento de las obligaciones de reembolso adecuados; o si se imponen topes a los tipos de interés, en general altos respecto al mercado, debido a la dispersión de los prestatarios y al reducido importe de los créditos (cf. PARTAL/IBÁÑEZ, 2004: 74-80; NAVAJAS, 2011, *passim*; ROZAS, 2011: 2-12). A fin de ahondar con rigor en las hipótesis constructivas de un gobierno eficiente de las IMF, se han de emplear desarrollos de la teoría societaria de conflictos de intereses en banca en general, y en banca de inversión en particular⁵; los gestores

5 Algunos se refieren ya en publicaciones previas del Grupo de Comillas "Derecho Mercado y Sociedad Global Sostenible"; así, IBÁÑEZ, J./NAMEY, E. (2011): «Gobierno de los bancos y conflictos de interés con clientes: neoliberalismo vs RSE», 3 (1) *Revista de Respon-*



deben administrar los intereses de los beneficiarios sociales con plena independencia y absoluta rectitud de criterio, independientemente de la cultura corporativa interna, muy dispar entre distintos tipos de IMF. En este sentido, conviene homogeneizar mínimamente los estilos y sistemas de gobierno de las IMF actuales, en aras de la eficiencia de las decisiones manageriales y de los mecanismos de funcionamiento orgánico (IBÁÑEZ, 2012, 506 y 507). También en los estilos de gestión de cada IMF —y sin perjuicio del carácter sincrético de su régimen, expresado como parte de la hipótesis formulada— han de respetarse las singularidades de su forma o régimen societario o de constitución como persona jurídica; singularidades que le dotan de elementos diferenciales respecto a la banca clásica, en aras de cumplir colmadamente los objetivos de inclusión financiera propios de su objeto social, en conexión con las ESAM y beneficiarios involucrados. Sostenemos así una hipótesis de *proyección socialmente inclusiva* del régimen de las IMF (cf. IBÁÑEZ, 2012, *ibid.*; PARTAL y GÓMEZ, 2012, 349 ss., esp. 359-362). Es óptima la coexistencia de regímenes especiales y generales —societarios, bancarios, asociativos— para las IMF, así como la de los sistemas de contratación microfinanciera y de inclusión social con los tradicionales; lo esencial es disponer de un marco amplio y flexible de alternativas normativas dotadas de notas específicas organizativas que permitan desarrollar las potencialidades de cada grupo gestor en orden a mejorar la sostenibilidad del sistema financiero en su conjunto, a la par que la sostenibilidad específica de las propias IMF como mecanismos de inclusión singular, local o regional.

Cuarto: delimitar lo más exhaustivamente posible las condiciones óptimas *jurídico-privadas* en que ha de desenvolverse la publicidad y la difusión informativa, pre y poscontractual, relativa a las operaciones microcrediticias —micropréstamo, microseguro, microlíneas de crédito, coberturas derivativas o colaterales y garantías especiales, entre otros—; así como la forma y regulación óptima que deben adoptar los segundos créditos, reaseguros, refinanciaciones de terceros, así como los contratos de servicios prestados por las entidades colaterales o “sociales” de apoyo al microcrédito que habitualmente cooperan con las IMF para lograr la inserción social o el empleo de los beneficiarios o clientes. Se trata, en resumidas cuentas, de brindar al legislador español herramientas normativas en materia de contratación privada y argumentos de *lege ferenda* para la construcción de un nuevo régimen de la forma de los negocios de las IMF, que debe coordinarse y combinarse con las peculiaridades del sistema de gobierno corporativo de cada una de las entidades o instituciones

sabilidad Social de la Empresa. Fundación Luis Vives -peer reviewed, ISSN 1888 9638, abril, 105-129-; ÍD. (2011), «Grabbing v Helping—Banking Supervision Dilemma: A Global Approach to Enhanced Banking-Law Compliance”, 26 (3) *Journal of International Banking Law and Regulation*, ISSN 0267-937 X, Thomson Reuters / Sweet & Maxwell, London (UK), 123-13.



microfinancieras según su perfil institucional y, colateralmente, con las que posean las entidades sociales o de apoyo social al microcrédito (ESAM) vinculadas.

Demuestra el enorme interés público que está suscitando en la materia la aprobación, por el Gobierno español el verano de 2012, de la controvertida *Ley 3/2012 (BOE 162 de 7 de julio) de Medidas Urgentes para la reforma del mercado laboral*, cuya Disposición Final 12ª i) prevé la aplicación de medidas y políticas activas en el ámbito de la *Estrategia de Empleo Española 2012-2014*, aprobada por RD 1542/2011, de 31.10, y entre otras, la subvención de acciones de orientación profesional para el empleo y asistencia para el autoempleo, ex OM Trabajo y Asuntos Sociales de 20.01.1998. A escala global, los actuales trabajos de la Secretaría de la *Comisión de Naciones Unidas para el Derecho Mercantil Internacional (CNUDMI)* se han centrado, tras el 45º periodo de sesiones de julio de 2012, sobre el desarrollo de los contenidos de la Nota "Algunas cuestiones de orden legislativo que repercuten en la microfinanza" (A/CN.9/756, 20.04.2012; cf. A/CN.9/727 y GARCÍA MANDALONIZ 2013, 119-117) y, en esencia, en la necesidad de reglar globalmente, en el campo microfinanciero, las garantías del microcrédito —o su ausencia, y sus alternativas no contractuales—, los mecanismos de arbitraje o conciliación de discrepancias entre IMF y acreditado o beneficiario prestatario, y la difusión del uso del dinero electrónico y sus riesgos asociados que soporta ese beneficiario. De otro lado, la Secretaría de CNUDMI / UNCITRAL recogía en A/CN.9/757, de 7.05.2012, las observaciones de la *State Bar Association neoyorkina (NYSBA)* sobre la transparencia informativa pre y post contractual en esta materia.

Desde la perspectiva de la AEM, el microcrédito concedido por las IMF a los actores sociales menos favorecidos constituye, sin duda, una "acción de asistencia para el autoempleo"; y no una cualquiera, sino una esencial para la generación de empleo sostenible. Así, las IMF no son solo posibles actores de los "programas experimentales en materia de empleo"⁶, sino candidatos idóneos a subvenciones que compensen el déficit que padecen por ejercer su labor social, ajena a los objetivos de bancos y otros entes de crédito con ánimo de lucro. Como otros prestamistas, las IMF persiguen su estabilidad financiera, pero la dispersión y escaso número y cuantía unitaria de los microcréditos y sus beneficiarios eleva los costes de transacción de los préstamos, por lo que, entre otras medidas eficientes y de justicia distributiva, las subvenciones en general, y en especial a los tipos de interés ofrecidos, permitirían priorizar al microcrédito estricto o sin garantías reales concedido por IMF, sobre el crédito pequeño común concedido por entidades de crédito. Crédito oficial supervisado que puede y suele competir con el microcrédito estricto en condiciones

6 V. Disp. Final 12ª, j), y OM TAS/2643/2003.



que son, a veces, abusivas para los prestatarios y, a veces, arriesgadas para la sostenibilidad del sistema financiero, sobre todo en los supuestos de inadecuado seguimiento o escaso control de riesgo crediticio, deficiencias que han aflorado, en toda su crudeza, en España a partir de 2010.

Téngase presente que la IMF se relaciona siempre con el prestatario fiduciariamente, por confianza o *intuitu personae*, incluso prescindiendo de avales y garantías reales, pero contando a cambio con un sólido seguimiento del desarrollo de la inversión o actividad emprendedora del microacreditado. Esa apuesta social debe ser priorizada por los Gobiernos que persigan crear empleo; para ello, es imprescindible configurar un régimen especial —hoy inexistente en España—, definido, transparente y eficiente que permita diferenciar la actividad y forma jurídica de las IMF respecto a la de otros competidores financieros, en particular, las entidades de crédito y otros operadores del sistema financiero supervisado, cuando operan en el mercado con ánimo de lucro o de retorno partible, entre socios. La diferenciación jurídica parece especialmente oportuna, considerando la diversidad existente en nuestro ordenamiento de sistemas de reembolso crediticio y las numerosas alternativas de garantía o cobertura disponibles para el retorno o reembolso de fondos que cabe exigir de los prestatarios.

5. A MODO DE CIERRE

La AEM entiende que en España es necesario y urgente promover y regular instrumentos sostenibles de generación de empleo, entre los que sin duda se encuentran las IMF como pilar de la financiación de emprendedores sin acceso al mercado de crédito ordinario o con exigencia de avales o garantías reales. La AEM concibe las IMF como instrumentos prioritarios en el contexto de medidas innovadoras globales y también gubernativas o estatales idóneas para la generación de empleo y la recuperación del crecimiento.

La conveniencia de priorizar en España la cohesión social y la justicia distributiva a través de un desarrollo eficiente de dichas instituciones y de las finanzas sociales, en paralelo con la reforma del mercado crediticio y de las entidades de crédito —actualmente en pleno proceso constructivo— así como la oportunidad que plantean los inminentes desarrollos normativos gubernamentales en materia de creación de empleo, autoempleo y sostenibilidad del sistema financiero, son razones adicionales que abonan la oportunidad de regular las IMF.

Cualquiera sea la forma jurídica contractual —en principio, distinta de las entidades de crédito; fundacional, asociativa, e incluso societaria especial, como pudiera ser cooperativa— que adopten las IMF, debe ser estable para



generar seguridad jurídica y confianza en la actividad del sector, tanto de los prestamistas como de los prestatarios o beneficiarios. Por las mismas razones de seguridad jurídica, su sistema de gobierno corporativo debe regularse eficientemente, dotando de cohesión normativa a la gestión de las IMF de modo que su específica función económica y social se vea facilitada, previniéndose la corrupción y fomentando la plena transparencia.

Vista la muy diversa naturaleza, origen financiero y extracción y adscripción social en España de los microprestamistas, su regulación, tanto societaria como de gobierno corporativo, ha de ser en todo caso eficiente, homogénea e incluyente, entre otros rasgos esenciales. Para lograr lo primero, metodológicamente, se requiere un análisis económico del derecho (*Economics of Law*). Para lo segundo, sistematización técnica societaria, apoyada en el método exegético, la jurisprudencia de conceptos y un positivismo jurídico integrador y sincrético. Para lo último, resultan esenciales un diálogo mantenido y una interacción efectiva con los actores microfinancieros: IMF, prestatarios y entidades sociales de apoyo.

La AEM entiende procedente y urgente, para desarrollar las finanzas sociales en España, culminar, entre otras, las tareas siguientes, a cuya realización debe contribuir la AEM de manera preeminente, entre otros actores sociales:

- Decidir cuáles son las formas jurídico-societarias y no societarias parabancarias idóneas para constituir y consolidar las IMF en España, siguiendo las mejores prácticas internacionales y considerando los costes y beneficios de cada opción pormenorizadamente, tanto por parte del sector como por la del regulador (HARTARSKA NADOLNYAK, 2007: 1212; HARRIS, 2010 *passim*).
- Redactar un modelo general de estatuto jurídico de la persona microfinanciera que sirva de acompañamiento a las tareas del Gobierno en sus próximas reformas y desarrollos reglamentarios sobre empleo y sostenibilidad financiera.
- Determinar los parámetros de actuación eficiente de la administración de las IMF en sus principales campos operativos: estructura de capital y de gobierno corporativo, relaciones del órgano de administración con otros *stakeholders* y sus conflictos de intereses, y deberes fiduciaros orgánicos; concretándolos en un informe de buen gobierno.
- Redactar un reglamento-tipo de gobierno corporativo o reglamento del órgano de administración para las IMF, acorde con los parámetros de actuación prefijados (*supra*, 3), que sea flexible y adaptable a las peculiaridades de su forma legal.
- Concretar catálogos de buenas prácticas de contratación de las IMF en la triple vertiente de sus contratos con clientes microacreditados,

entes sociales de apoyo microfinanciero (ESAM) y organismos subvencionadores, así públicos como privados.

- Sentar las bases económico-financieras precisas para elaborar una guía —y sus autorregulaciones consiguientes— de estructuras internas eficientes y sistemas específicos de control de riesgos de la IMF, y, en particular, de riesgos operativos u operacionales, de conformidad con los criterios de Basilea III y los mejores estándares internacionales.

BIBLIOGRAFÍA

- BALLESTEROS, C./DURÁN, J./LACALLE, M./RICO, S. (2004): “Los microcréditos: alternativa para combatir la exclusión social y financiera en España”, 1 *Cuadernos Monográficos del Foro Nantik Lum de Microfinanzas*, Madrid.
- BANCA POPOLARE ETICA, SOCIETÀ COOPERATIVA PER AZIONI (2010): *Statuto*, Padova, 10.03.2010, http://www.bancaetica.com/Gallery/File/statuto/Statuto%20%20090310%20-registrato%2016_07_10.pdf, acceso diciembre 2012.
- DURÁN NAVARRO, J. (2011): “Reflexiones sobre las principales conclusiones del primer Encuentro Nacional de Microfinanzas”, 15 *Cuadernos Monográficos del Foro de Microfinanzas*, Madrid, 25-55.
- DURÁN NAVARRO, J. (2013) —Coord.—: *La importancia de una legislación microfinanciera para el desarrollo del sector en España*, 20 *Cuadernos Monográficos del Foro de Microfinanzas*, Madrid, marzo, 1-82.
- EDA RURAL SYSTEMS PRIVATE LTD/MICROCREDIT RATING INTERNATIONAL LTD (2012): “Responsible and viable micro-lending needs smart regulation. Some suggestions from EDA & M-CRIL”, Gurgaon (India), 17 August 2012, enlace accedido vía <http://www.financialaccess.org/blog/2012/09/managing-difficult-trade-offs-microfinance-regulation>, enero 2013.
- EUROPEAN COMMISSION (2007): *The regulation of Microcredit in Europe*, Expert Group Report (Enterprise and Industry), April.
- EUROPEAN PARLIAMENT DIRECTORATE-GENERAL FOR INTERNAL POLICIES [EMPLOYMENT AND SOCIAL AFFAIRES POLICY DEPARTMENT] (2010): *Microcredit networks and existing law legislations with a view to the implementation of the microcredit instrument*, November, 20-28, <http://www.europarl.europa.eu/document/activities/cont/201106/20110620ATT21878/20110620ATT21878EN.pdf>, acceso: octubre 2012.
- EUROPÄISCHEN ZENTRUMS FÜR ARBEITNEHMERFRAGEN (EZA): *Jahresbericht April 2011-März 2012. Bildungsmassnahmen des EZA im Rahmen des europäischen Sozialen Dialogs*, Königswinter, July 2012, 13-14, <http://www.>

- eza.org/fileadmin/system/pdf/Jahresberichte/ Jahresbericht_f%C3%BCr_Website_endg_de.pdf, acceso: diciembre 2012.
- FUNDACIÓN MICROFINANZAS DEL BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (2011): *Código universal de gobierno corporativo para instituciones microfinancieras*, Madrid, Marzo, 1ª ed.
- FUNDACIÓN MICROFINANZAS DEL BANCO BILBAO VIZCAYA ARGENTARIA (2011): *Código Guía para la adopción de principios de buen gobierno en instituciones microfinancieras*, 1ª ed. Madrid, marzo, http://www.mfbbva.org/fileadmin/2011/PAGINAS/GUIA_web.pdf, acceso septiembre 2012.
- GARCÍA MANDALÓNIZ, M. (2012): "No es oro todo lo que reluce en las microfinanzas: la necesidad de una regulación internacional", 127 *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, septiembre, 103-162.
- HARRIS, A.: (2010): "Regulation in Microfinance: Advantages and Drawbacks", 26.07.2010, KIVA Fellows Blog (Stories from the Field), <http://pages.kiva.org/fellowblog /2010/07/16/regulation-in-microfinance-advantages-and-drawbacks>, acceso enero 2012.
- HARTARSKA, V. / NADOLNYAK, D. (2007): "Do Regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross-country evidence", 39 *Applied Economics*, 1207-1222.
- IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2004): "Responsabilidad social de las empresas y finanzas sociales", en J. W. IBÁÑEZ JIMÉNEZ (Coord.): *Responsabilidad social de la empresa y finanzas sociales*, Akal/Universidad Internacional de Andalucía, Madrid, 17-50.
- IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2012): "Optimal Legal Form and Governance for Microbanks and Microfinancial Institutions: A European Survey", 27 (12) *Journal of International Banking Law and Regulation*, 501-508.
- IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J./PARTAL UREÑA, A./GÓMEZ FERNÁNDEZ-AGUADO, P. (2012): "Más allá de la responsabilidad social en los mercados financieros: las finanzas sociales como reflexión ética singular", LXVII (206) *Boletín de Estudios Económicos*, U. Comercial de Deusto, agosto, 349-364.
- JAYO, B./GONZÁLEZ, A./CONZETT, C. (2011): "Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009", *European Microcredit Network*, Working Paper no.6, June 2010, 1-11.
- JUNG, M. / LAHN, S. / UNTERBERG, M. (2009): "EIF Market studies on micro-lending in the European Union: capacity building and policy recommendations". EMN. Marzo, 6-84.
- LACALLE, M./RICO, S./MÁRQUEZ, J./DURÁN, J. (2005): "Glosario básico sobre microfinanzas", 5 *Cuadernos Monográficos del Foro Nantik Lum de Microfinanzas*, Madrid.

- LACALLE, M./RICO, S. (2012): "Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro", 18 *Cuadernos Monográficos del Foro de Microfinanzas*, Madrid, enero.
- LÄMMERMANN, S. (2011): "Evidence from the EMN Overview of the Microcredit Sector in the European Union 2008-2009", EMN Working Paper, April, 7-40, acceso: diciembre 2012.
- LEMAY, T. (2013): "What are the appropriate legislative and regulatory issues for consideration by UNCITRAL", en *UNCITRAL International Colloquium on Microfinance*, 13th of January, Vienna.
- LYMAN, T. (2013): "Recommendations for proportionate regulation and supervision on microfinance", en *UNCITRAL International Colloquium on Microfinance*, 13th of January, Vienna.
- MEAGUER, P./CAMPOS, P./CHRISTEN, R.P./DRUSCHEL, K./GALLARDO, J./MARTOWIJOYO, S. (2006): "Microfinance Regulation in Seven Countries: A Comparative Study", IRIS CENTER Final Report, 31 May 2006, Maryland.
- MOLENAAR, K. (2012): "La importancia de la nueva legislación microfinanciera española para Europa", en *II Encuentro Nacional de Microfinanzas: la nueva legislación microfinanciera española*. U. P. Comillas, Madrid, 18.04.2012.
- MUGANGA, D. L. (2010): "The Role of Regulation and Supervision of Microfinance Institutions: Evidence from South Africa, and Its Implications for the Development of Non-Deposit Taking Microfinance Regulation in Kenya", UNIBG ID – 1013853, tesina final *Master in Microfinance*, 4th ed., Facoltà di Economia, Università di Bergamo (Italia), recuperado en enero de 2013 en http://www.universitymeetsmicrofinance.eu/site/fileadmin/planetUniversity/PDF_UMM/Theses/Master_Thesis_-_Muganga_Denis.pdf.
- NAVAJAS, S. (2011): "Effective regulation and supervision of microfinance operations", *UNCITRAL International Colloquium on Microfinance*, Panel "Legal and regulatory aspects of microfinance", Vienna, January.
- PARTAL UREÑA, A./IBÁÑEZ JIMÉNEZ, J. (2004): "El nuevo informe del Comité de Basilea en los países en desarrollo", en J. W. IBÁÑEZ JIMÉNEZ (Coord.): *Responsabilidad social de la empresa y finanzas sociales*, Akal/Universidad Internacional de Andalucía, Madrid, 71-82.
- REED, L. R. [DALEY-HARRIS, S./RAO, D.S./ROGERS, S./SCHICK, F., Comps.] (2011): Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito. Microcredit Summit Campaign. Washington, USA.
- ROZAS, D. (2011): "Implementing Client Protection in Microfinance. The State of the Practice, 2011", *The Smart Campaign. Keeping clients first in microfinance*, 14 Center for Financial Inclusion Publication. November, 1-48.



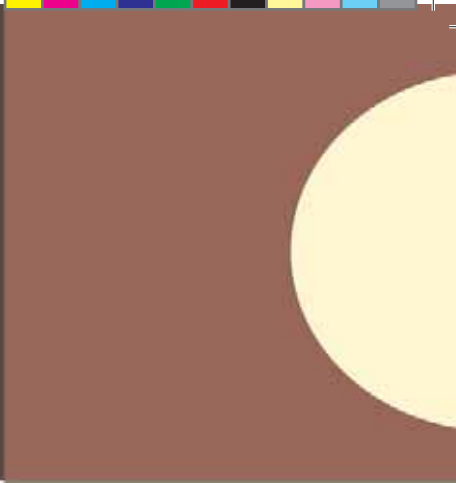
SÁNCHEZ-CALERO GUILARTE, J. (2012): "La CNUDMI y la microfinanza", 127 *Revista de Derecho Bancario y Bursátil*, septiembre, 297-300.

TRUSTLAW [THOMSON REUTERS FOUNDATION FOR ADIE] (2011): *Creating Jobs in Europe: Legal and Regulatory Frameworks of Microenterprises and Microcredit in Europe*, September, 6-9.

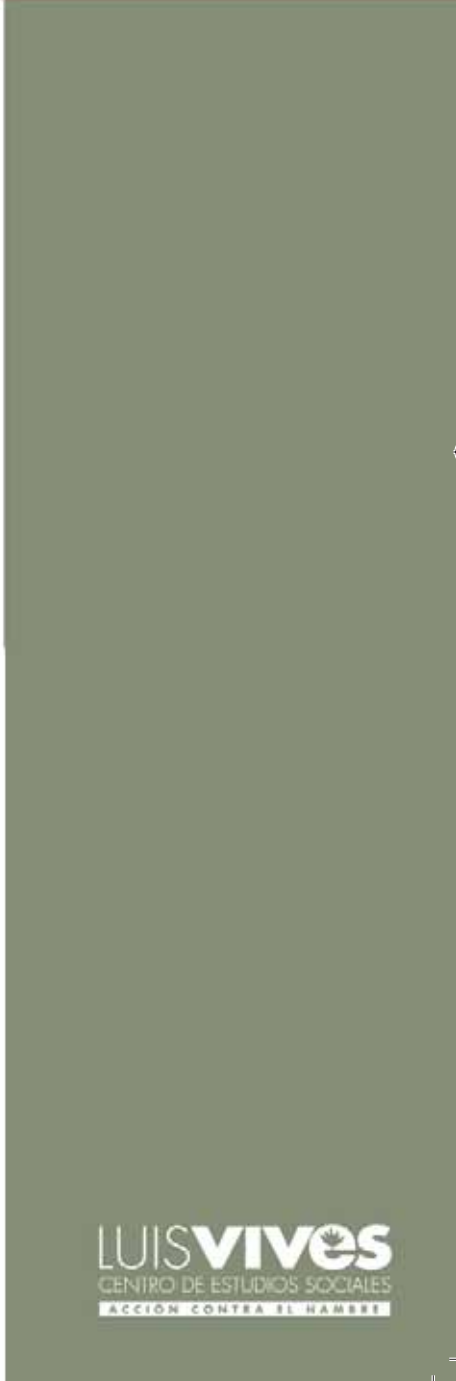
UMARJI, M.R. (2011): "Financial inclusion, Indian experience: regulation of microfinance institutions", *UNCITRAL International Colloquium on Microfinance*, Panel "Legal and regulatory aspects of microfinance", January, Vienna.

UNDERWOOD, T. (2006): "Microfinance Research in the EU 15 and European Economic Area", 36 *European Dialogue*, September, 23-32.





R reseñas



LUIS VIVES
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
ACCION CONTRA EL HAMBRE





MICROCRÉDITOS Y POBREZA. DE UN SUEÑO AL NÓBEL DE LA PAZ

Autora: Lacalle Calderón, Maricruz

Editorial: Turpial, Madrid, 2007

Elaborada por: Diana Elizabeth Schvarztein

Máster Internacional en Microfinanzas para el Emprendimiento

Universidad Autónoma de Madrid

Noviembre 2013

La Dra. Maricruz Lacalle, con este excelente libro, *Microcréditos y pobreza. De un sueño al Nóbel de la Paz*, nos introduce en el fascinante mundo de las microfinanzas, herramienta usada en la lucha contra la pobreza y en plena expansión en todo el mundo.

La producción académica sobre la temática de las microfinanzas en España es muy limitada, y este libro, referente obligatorio para toda persona interesada en éste área, viene a llenar ese vacío en el campo académico.

A lo largo de toda su carrera académica, la Dra. Maricruz Lacalle ha participado de diversas reuniones científicas internacionales sobre microfinanzas y ha publicado variados libros y artículos sobre el tema, convirtiéndose en un referente sobre el tema, tanto en España como en el extranjero. Su trayectoria académica y de terreno en diversos países en vías de desarrollo queda plasmada en este libro.

Las microfinanzas constituyen un tema de relevancia política y académica actual. Hasta el día de hoy, en casi todos los rincones del planeta, los servicios financieros inclusivos han estado dirigidos fundamentalmente a las personas en situación de pobreza, pero, en la actualidad, cumplen un rol esencial para el apoyo a emprendedores, generación de empleo y formación de pequeñas y medianas empresas a lo largo y ancho del mundo. Tradicionalmente, los programas de inclusión financiera pertenecían a iniciativas del tercer sector, pero hoy presenciamos cómo muchos países han comenzado a incluir los programas microfinancieros como políticas de estado.

Leer este libro constituye el primer paso para comenzar a entender cómo los microcréditos están cambiando la vida de millones de personas.

De manera amena y sencilla, la autora expone sus antecedentes, concepto, principales metodologías y un panorama actual de estos programas a nivel mundial. De manera muy pedagógica, hecho que refleja los años de actividad docente de la Dra. Maricruz Lacalle, logramos entender el surgimiento, con un





trasfondo ideológico y filosófico opuesto a los tradicionales programas de ayuda oficial al desarrollo y los programas asistenciales de los organismos internacionales de cooperación para el desarrollo, y su réplica y expansión internacional.

Permanentemente, la autora nos invita a la reflexión sobre el potencial de esta herramienta de financiación para el desarrollo y su impacto en diversas comunidades. Se logra una excelente triangulación de fuentes, y una completa exposición de datos, tanto subjetivos como las apreciaciones de la autora como objetivos, basados en datos del sector microfinanciero.

Desde la Universidad y otros ámbitos académicos, y en alianza con otras entidades, debemos promover la investigación de las finanzas inclusivas. Es un tema que nos compromete como sociedad.

Deseamos proponer espacios de debate y divulgación sobre la inclusión financiera y social que logran los microcréditos, y seguir el ejemplo de este libro, incluyendo experiencias de terreno que nos aporten una visión global sobre el tema. Esta combinación, teórica y práctica, nos aproxima a la mejor manera de abordar y entender la realidad.

Este libro es altamente recomendable, los lectores obtendrán una enseñanza única y quedarán alentados para continuar investigando sobre las microfinanzas y los desafíos que éstas presentan en la actualidad.



MICROFINANZAS EN ESPAÑA: IMPACTO Y RECOMENDACIONES A FUTURO

Autora: Silvia Rico/Maricruz Lacalle

Colección Cuadernos Monográficos del Foro de Microfinanzas. Número 18
2012

Foro de Microfinanzas/ Fundación *Nantik Lum*, Madrid

Elaborada por: Javier Ibáñez Jiménez. Profesor Propio de Derecho Mercantil
(U. P. Comillas)

Reseña monográfica

La obra que aquí se reseña fue editada en 2012 conjuntamente por el Foro de Microfinanzas, institución puntera de los estudios microfinancieros en España y germen de la Asociación Española de Microfinanzas (AEM), constituida en abril de 2013, que aglutina a los 200 mayores prestamistas microfinancieros españoles como asociados; y por la Fundación *Nantik Lum*, especializada y experta en la investigación sobre finanzas sociales y microfinanzas.

Las autoras, activas colaboradoras y directoras de las labores de investigación del precitado Foro y de la Fundación *Nantik Lum*, llevan más de un decenio publicando trabajos especializados en este ámbito dentro y fuera del Foro; la profesora Lacalle, en particular, cuenta con notable y amplia experiencia en el análisis de la viabilidad e impacto social de los microprestamistas o microacreditantes españoles, y su más aventajada discípula, la profesora Rico Garrido, elaboró en el caldo de cultivo de *Nantik Lum* una brillante tesis doctoral sobre el impacto social de los microcréditos concedidos por las cajas de ahorro españolas, tesis aún inédita como objeto de publicación unitario, si bien sus conclusiones han podido ser aprovechadas en sucesivos trabajos monográficos dirigidos, editados o coordinados por Jaime Durán y otros miembros del Foro o de los equipos directivos de la nueva AEM.

Precisamente, uno de esos trabajos es el aquí recensionado, que se titula *Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro* y viene certamente prologado por Bob SAMPLE (director de RESULTS ED FUND), quien apunta a la necesidad de que las instituciones microfinancieras (IMF) españolas cuenten con un marco legal específico y estable que permita al sector recobrar su senda natural de crecimiento como instrumento al servicio de la inclusión social y del empleo.

Las coautoras del trabajo inician su exposición (algo más de medio centenar de páginas amenas y rigurosamente escritas) introduciendo brevemente



al fenómeno microfinanciero en general, y los antecedentes y características del microcrédito español, con una breve descripción del modelo estándar de otorgamiento o concesión de préstamos pequeños, de inclusión o sin garantías que merecen el calificativo de microfinancieros. Termina la presentación del trabajo con una descripción cuantitativa de la evolución del sector entre 2000 y 2010.

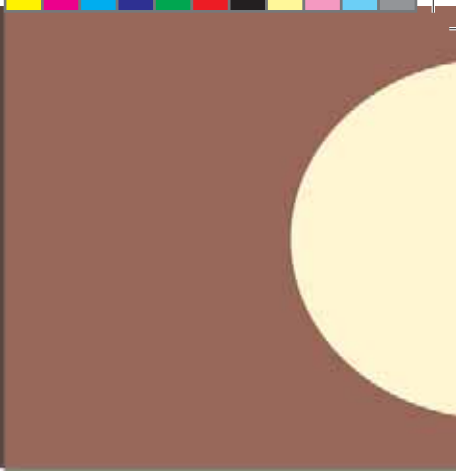
La segunda parte de la obra analiza la situación presente de las microfinanzas españolas desde una perspectiva crítica, poniendo de manifiesto las principales debilidades de nuestro sistema de microcréditos (dispersión de naturaleza y fines de las IMFs, dependencia excesiva de las subvenciones, dificultades de autofinanciación, entre otras), y, asimismo, las amenazas y peligros que se ciernen sobre el sector, mencionándose la incertidumbre económica que deriva en la reducción de la oferta de crédito en nuestro país, la reducción de la inversión, que afecta a las microempresas existentes y contrae las microfinanzas, y la propia debilidad actual de nuestras Administraciones. No deja de aludirse en este contexto, con cierta prudencia, a una cierta instrumentalización política del sector.

A continuación, examinan las autoras el impacto presente de las microfinanzas en España, estableciendo una metodología de evaluación del impacto rigurosa y fiable, donde el análisis estadístico se apoya en una base de datos Access 2002, después analizada con el pack SPSS 15.0. Los resultados sugieren correlación entre participación en programas de microcréditos y mejora patrimonial del emprendedor, así como mejora social de los prestatarios en términos de equipamiento de hogar y servicios recibidos. De otra parte, el estudio concluye en la validación de la hipótesis de fortalecimiento de las microempresas o negocios de los clientes prestatarios gracias a la participación en determinados programas de microcréditos como el de la FUSM, generando así mayor estabilidad laboral y empleabilidad.

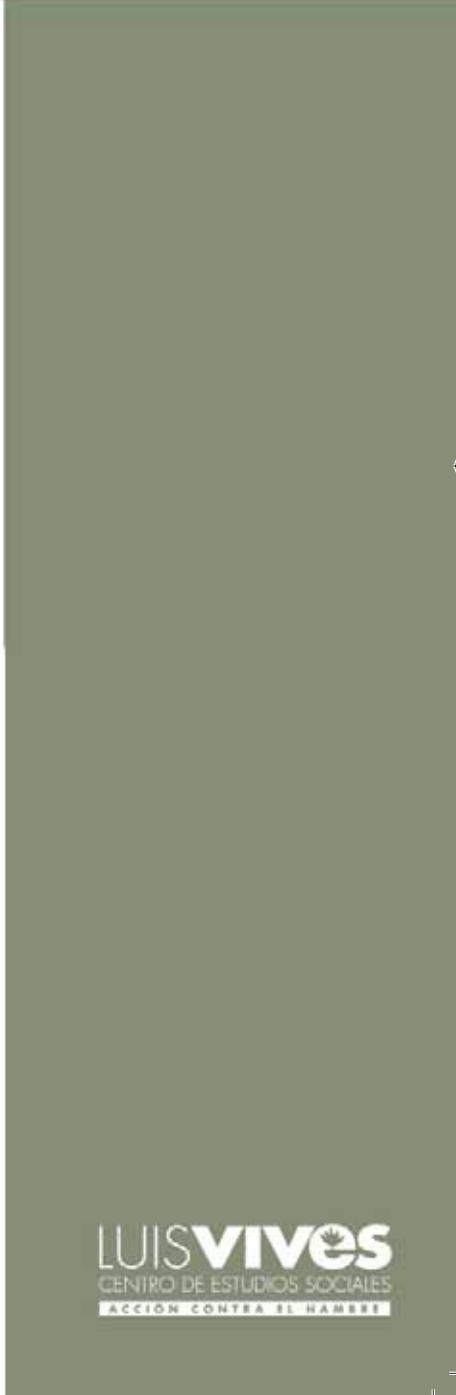
Por último, y antes de plasmar una selecta y multidisciplinariamente útil bibliografía, se realizan recomendaciones globales o de conjunto para la mejora del sector. Como recomendación a futuro inmediato, las autoras propugnan, en un contexto donde la concentración de cajas de ahorro ha dañado seriamente al sector, impulsar la innovación en los modelos de otorgamiento de micropréstamo, fomentando en paralelo otros productos de finanzas sociales como el microahorro. Lo cual pasa por configurar un régimen normativo específico para las IMF. Para potenciar la innovación sectorial, se concibe la regulación sectorial del sector como presupuesto básico que delimite correctamente quiénes son los prestamistas, los prestatarios y el tipo de microcréditos que cabe utilizar, en su caso, al margen o por fuera del sistema de supervisión bancaria normal.







Evaluadores



LUIS VIVES
CENTRO DE ESTUDIOS SOCIALES
ACCION CONTRA EL HAMBRE





La Revista de *Responsabilidad Social de la Empresa* agradece la inestimable colaboración por la evaluación anónima realizada a los trabajos recibidos para esta revista en el período 2011, 2012 y 2013 a:

Alfranca	Óscar	Universidad Politécnica de Cataluña
Alzaga	Iciar	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Amengual	Arnau	Universidad de las Islas Baleares
Amores Salvadó	Javier	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Aragón Correa	Alberto	Universidad de Granada
Avilés	Carmen	Universidad Politécnica de Madrid
Ayuso	Silvia	Escola Superior de Comerç Internacional (ESCI)
Ballesteros	Carlos	Universidad Pontificia de Comillas
Bañegil	Tomás	Universidad de Extremadura
Barañano	Margarita	Universidad Complutense de Madrid
Benavides	Juan	Universidad Complutense de Madrid
Bigné	Enrique	Universidad de Valencia
Cabello	Carmen	Universidad Pablo de Olavide
Cabrera Suárez	Katiuska	Universidad de las Palmas de Gran Canaria
Calveras	Aleix	Universidad de las Islas Baleares
Camino	David	Universidad Carlos III de Madrid
Cardone	Clara	Universidad Carlos III de Madrid
Casani	Fernando	Universidad Autónoma de Madrid
Cea	José Luis	Universidad Autónoma de Madrid
Cea Moure	Ramiro	Universidad Autónoma de Madrid
Claver	Enrique	Universidad de Alicante
Corado Simões	Victor	Universidad Técnica de Lisboa
Cuenca García	Eduardo	Universidad de Granada
De Andrés	Pablo	Universidad Autónoma de Madrid
De la Cruz Déniz	María	Universidad de las Palmas de Gran Canaria
De la Cuesta	Marta	Universidad Nacional de Educación a Distancia
De la Fuente Sabaté	Juan Manuel	Universidad de Burgos
De Godos	José Luis	Universidad de León
De la Torre	Isabel	Universidad Autónoma de Madrid
Delgado	Javier	Universidad de Granada
Díaz	Ana	Universidad Autónoma de Madrid

Fernández Gago	Roberto	Universidad de León
Fernández Álvarez	Ana Isabel	Universidad de Oviedo
Ferruz Agudo	Luis	Universidad de Zaragoza
Galindo	Miguel Ángel	Universidad Politécnica de Valencia
Gálve	Carmen	Universidad de Zaragoza
Gallardo Vázquez	Dolores	Universidad de Badajoz
García	Isabel	Universidad de Salamanca
García	María del Mar	Universidad de Cantabria
García-Lillo	Francisco	Universidad de Alicante
García López	M ^a José	Universidad Rey Juan Carlos
García Olalla	Myriam	Universidad de Cantabria
García Uceda	Esperanza	Universidad de Zaragoza
Garralda	Joaquín	IE Business School/ Red Española del Pacto Mundial
Gómez-Bezares Pascual	Fernando	Universidad La Comercial De Deusto
Guerras-Martín	Luis Ángel	Universidad Rey Juan Carlos
Huerta	Emilio	Universidad Pública de Navarra
Hurtado	Nuria	Universidad de Granada
Quevedo	Esther	Universidad de Burgos
Lamothe Fernández	Prosper	Universidad Autónoma de Madrid
Larrán	Manuel	Universidad de Cantabria
Larrinaga	Carlos	Universidad de Burgos
Lizcano Álvarez	José Luis	Director Gerente y Coordinador de la Comisión de RSC de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (AECA).
Lozano	Josep María	ESADE
Luque	María Ángeles	Universidad Autónoma de Madrid
Marcuello	Chaime	Universidad de Zaragoza
Martin	Longinos	Universidad de Murcia
Martín Castilla	Juan Ignacio	Universidad Autónoma de Madrid
Martínez Merino	José Luis	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Mascareñas	Juan	Universidad Complutense de Madrid



Mendoza	Carmen	Universidad Autónoma de Madrid
Menguzzato	Martina	Universidad de Valencia
Molina	José Francisco	Universidad de Alicante
Moneva Abadía	José M.	Universidad de Zaragoza
Monjas Barroso	Manuel	Universidad Autónoma de Madrid
Monzón	José Luis	Centro Internacional de Investigación e Información sobre la Economía Pública, Social y Cooperativa
Murillo-Luna	Josefina	Universidad de Zaragoza
Navallas	Begoña	Universidad Autónoma de Madrid
Nieto	María Jesús	Universidad Carlos III
Nieto	Mariano	Universidad de León
Ortiz	Natalia	Universidad de Granada
Partal Ureña	Antonio	Universidad de Jaén
Pedraja	Marta	Universidad de Zaragoza
Pérez Ruiz	Andrea	Universidad de Cantabria
Pisón Fernández	Irene Clara	Universidad de Vigo
Prieto Moreno	Begoña	Universidad de Burgos
Pulido Fernández	Juan Ignacio	Universidad de Jaén
Quevedo	Esther	Universidad de Burgos
Quintana García	Cristina	Universidad de Málaga
Real	Alicia	Universidad Complutense de Madrid
Rey García	Marta	Universidad de A Coruña
Rialp	Josep	Universidad Autónoma de Barcelona
Rico García	Guadalupe	Universidad Rey Juan Carlos
Ripoll	Vicente	Universidad de Valencia
Rodríguez Antón	José Miguel	Universidad Autónoma de Madrid
Rodríguez Carrasco	José Manuel	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Rodríguez Domínguez	Luis	Universidad de Salamanca
Rodríguez Fernández	José Miguel	Universidad de Valladolid
Ruiz Jiménez	Antonio	Universidad de Sevilla
Saavedra	Irene	Universidad Nacional de Educación a Distancia
Sacristán Navarro	María	Universidad Rey Juan Carlos
Salas Fumás	Vicente	Universidad de Zaragoza





Sanna-Randaccio	Francesca	Universidad de La Sapienza
Santamaría Mariscal	Marcos	Universidad de Burgos
Sardinha	Idalina	Universidad de Madeira
Valle Cabrera	Ramón	Universidad Pablo de Olavide
Valor Martínez	Carmen	Universidad Pontificia de Comillas
Vidal	Isabel	Universidad de Barcelona
Vidal	Marta	Universidad de Oviedo
Villafañe	Justo	Universidad Complutense de Madrid



Normas de publicación



Normes abrégées de publication

REVUE DE RESPONSABILITÉ SOCIALE DE L'ENTREPRISE

Les articles envoyés à la Revue de Responsabilité Sociale de l'Entreprise doivent être inédits et ne peuvent avoir été publiés ou être en attente de publication dans d'autres revues. Tous les articles originaux doivent être évalués par des experts anonymes et externes à la rédaction de la Revue.

L'auteur doit envoyer la version électronique de son article à l'adresse suivante: revistarse@accioncontraelhambre.org.

Quand au format, l'article doit être présenté suivant les indications ci-dessous:

1. La police utilisée est Times New Roman, taille 12, double ligne, sans espaces entre les paragraphes. Le document doit comprendre des marges de 2,5 cm de chaque côté.
2. La longueur de l'article ne peut pas dépasser les 40 pages (images incluses).
3. La mise en page du texte doit être standard et dans un programme informatique communément employé.
4. La première page doit inclure le nom de l'auteur ou des auteurs ainsi qu'un court résumé de leur Curriculum Vitae suivi de leur adresse (postale et électronique) et téléphones respectifs.
5. Pour chaque article, l'auteur doit envoyer un résumé (de maximum 120 mots) en espagnol et en anglais ainsi qu'une liste de mots clefs (entre deux et cinq mots) et les références bibliographiques citées/utilisées suivant la bonne classification scientifique internationale correspondante.
6. Les différents chapitres doivent être numérotés en utilisant le numéro «1» pour l'introduction. Les titres doivent s'écrire en caractères majuscules.





Les sous-titres doivent énumérés consécutivement en utilisant deux ou trois nombres simples (1.1., 1.2.; 1.1.1, 1.1.2., etc.). Les sous-titres de deux nombres doivent s'écrire en caractère gras et ceux de trois nombres doivent être soulignés (Ex: 1.1 **Sous-titre** ou 1.1.1 Sous-titre)

7. Toutes les images (tableaux, figures, etc.) utilisées pour illustrer l'article doivent être numéroté. Par voie électronique, ces images doivent être envoyées séparément.
8. Les notes de bas de page doivent aussi être numérotées, espacement simple, et placées au bas de la page.
9. Les citations doivent apparaître dans le texte suivant le format «auteur - date» (par exemple, «Martínez, 2005»). Si nécessaire, il est possible d'également inclure la page (Martínez, 2005: 26). Les références à plus de deux auteurs doivent suivre la formule et al (Martínez et al, 2005).
10. Les références bibliographiques doivent s'inclure en fin d'article sous la rubrique «Références bibliographiques» (sans énumération) par ordre alphabétique des auteurs et en suivant le modèle suivant: Nom de famille (en majuscule) et prénom (en minuscule) de l'auteur, année de publication (entre parenthèse et en distinguant avec les lettres a, b, c, etc. si les références correspondent à des années différentes), titre du livre (en italique) ou de l'article (entre guillemets), nom de la revue (en italique) et maison d'édition, ville de publication et, finalement, les pages (pages xxx). Si la référence est électronique, il faut inclure l'adresse complète Internet «<http://www.>» suivie de la date d'accès.

Les auteurs recevront cinq exemplaires du numéro de la Revue où l'article sera publié.



Revista de Responsabilidad Social de la Empresa

Si está interesado en suscribirse a la versión impresa de la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa**, por favor complete e imprima el siguiente formulario, entregando la parte inferior a su oficina bancaria y haciéndonos llegar la parte superior a la Fundación Acción contra el Hambre, por correo postal (C/ Duque de Sevilla, 3 - 28002 Madrid) o por email rse@accioncontraelhambre.org.

Deseo **suscribirme** por un coste anual de 30 € (IVA y costes de envío incluidos) a la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** para el año:

- 2009 (nº1, 2, 3)
- 2010 (números 4, 5 y 6)
- 2011 (números 7, 8 y 9)
- 2012 (números 10, 11 y 12)
- 2013 (número 13)

Deseo **seguir suscrito todos los años de forma automática sin necesidad de renovar suscripción** cada año _____ (Para darse de baja habrá que comunicarlo a rse@accioncontraelhambre.org).
(Marque con una X el año que le interesa o varios).

Deseo recibir los siguientes números sueltos de la **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** por un coste unitario de **12 € + costes de envío** (IVA incluido): _____
(indique los números que le interesan).

Deseo suscribirme a la **versión on-line (versión gratuita)**

Datos del suscriptor (envío)

ENTIDAD:

Nombre y apellidos: _____

NIF/ CIF _____

Teléfono _____

Dirección _____

Email: _____

CP _____

Localidad _____

Provincia _____

Datos de facturación: (solo si son diferentes del suscriptor)

NOMBRE DE LA PERSONA O ENTIDAD:

Nombre y apellidos: _____

NIF/ CIF _____

Teléfono _____

Dirección _____

CP _____

Localidad _____

Provincia _____

FORMA DE PAGO

- Transferencia bancaria (cuenta nº: 2038-1052-45-6000833929 de la Fundación Acción contra el Hambre)
- Cheque
- Efectivo
- Domiciliación. Si elige esta opción, por favor rellene la tabla de Datos Bancarios.

Datos bancarios

Banco/caja _____

Dirección Sucursal _____

Localidad _____

Titular de la c/c _____

Número de la c/c (20 dígitos) _____

En _____, a _____ de _____ de _____

Fdo. _____ (envíos por email, firma digital)

IMPRESO PARA LA OFICINA BANCARIA (en caso de que la forma de pago elegida sea domiciliación bancaria)

Ruego carguen a mi cuenta abajo indicada los recibos que en adelante les remita la Fundación Acción contra el Hambre, en concepto de suscripción a la revista de *Responsabilidad Social de la Empresa*.

En _____, a _____ de _____ de _____



PROTECCIÓN DE DATOS

A los efectos de lo dispuesto en la Ley 15/99, de Protección de datos de Carácter Personal y en el Real Decreto 1720/2007, le informamos de que sus datos van a formar parte de un fichero titularidad de la Fundación Acción contra el Hambre, que es así mismo el Responsable del citado Fichero que será procesado con el fin de poder prestar los servicios por usted solicitados y que se encuentra debidamente inscrito en la Agencia Española de Protección de Datos. Con la cumplimentación de sus datos, usted autoriza a la Fundación Acción contra el Hambre para incluir sus datos en el referido fichero, así como su utilización y tratamiento automatizado o no, para la gestión y registro de sus relaciones con la Fundación Acción contra el Hambre.

Asimismo autoriza el tratamiento de sus datos personales para el envío de información sobre actividades y servicios de la Fundación Acción contra el Hambre por cualquier medio, salvo que usted indique expresamente en la casilla correspondiente que no desea recibir ningún tipo de información.

De conformidad con lo dispuesto en la Ley, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete al cumplimiento de su obligación de secreto de los datos de carácter personal, y al deber de guardarlos y adoptará la medidas necesarias para evitar su alteración, pérdida, tratamiento o acceso no autorizado, habida cuenta en todo momento el estado de la tecnología. Asimismo, establecerá los contratos y compromisos de confidencialidad con aquellos terceros que en función de una relación jurídica accedan a estos datos personales para la gestión del servicio por usted solicitado.

Usted podrá ejercitar sus derechos de acceso, rectificación, cancelación y oposición con arreglo a lo previsto en la Ley Orgánica 15/1999, de 13 de diciembre y demás normativa aplicable al efecto, mediante el envío de una solicitud firmada por él, acompañada de una fotocopia del DNI a la siguiente dirección: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, a la atención de TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, o por cualquier otro medio que permita reconocer la identidad del usuario que ejerza cualquiera de los derechos anteriores. En todo caso, la Fundación Acción contra el Hambre se compromete a comunicar al titular de los datos las variaciones que en éstos se puedan derivar del ejercicio de los anteriores derechos, incluida su cancelación.

La Fundación Acción contra el Hambre se reserva el derecho a modificar unilateralmente y sin previo aviso su política de privacidad, siempre de acuerdo a la normativa vigente. Realizado el cambio, los titulares de los datos serán informados por correo electrónico, o cualquier otro medio equivalente.

- No deseo recibir información de otros servicios y actividades de la Fundación Acción contra el Hambre



Revista de
Responsabilidad
Social de la Empresa

If you are interested in subscribing to the Corporate Social Responsibility Journal, please complete and print this form. Please send it to the Fundación Acción contra el Hambre by fax (+34 91 391 53 01), e-mail (rse@accioncontraelhambre.org.) or by post (C/ Duque de Sevilla, 3, 28002, Madrid, Spain).

I would like to **subscribe** to the **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** 2013 issues which has an annual cost of 30€ (VAT and postage costs* not included), and I would also like to receive the issues from the following years

- 2009 (issue 1, 2 and 3)
- 2010 (issue 4, 5 and 6)
- 2011 (issue 7, 8 and 9)
- 2012 (issue 10, 11 and 12)
- 2013 (issue 13, 14 and 15)

I would like to receive a specific issue of the **Revista de Responsabilidad Social de la Empresa** which has a cost per issue of **12€ + postage costs*** (VAT included): _____
(Please indicate the issues you would like to receive)

I would like to subscribe to the **digital edicion journal (for free)**

* When we receive this form we will inform you of the postage costs.

Contact details of subscriber

NAME OF ORGANISATION: _____

Name and Surname: _____

Tax Identity Number _____

Telephone _____

Address _____

E-mail: _____

Postal Code _____

City _____

State/Region _____

Country _____

Invoicedetails: (only if they are different from the subscriber)

NAME OF PERSON OR ORGANISATION: _____

Tax Identity Number _____

Telephone _____

Address _____

Postal Code _____

City _____

State/Region _____

Country _____

TYPE OF PAYMENT

- Bank account transfer: Bankia. C/ Duque de Sevilla, 3 - 28002 Madrid, Spain. Account holder: Fundación Acción contra el Hambre. IBAN: ES23 2038 1052 4560 0083 3929. BIC (Bank Identifier Code): CAHMESMMXXX
- Cheque
- Cash



ACCIÓN CONTRA EL HAMBRE DATA PRIVACY AND PROTECTION POLICY

As provided under Act 15/99 on the Protection of Personal Data and under Royal Decree 1720/2007, we inform you that your data are going to form part of a file owned by the Acción contra el Hambre Foundation, which is likewise the party Responsible for the file mentioned that will be processed in order to be able to provide the services requested by you and that is duly recorded in the Spanish Data Protection Agency. By filling in your data, you authorise the Acción contra el Hambre Foundation to include your data in that file, and to use them and process them in an automated form or otherwise, for managing and recording your relations with the Acción contra el Hambre Foundation.

Likewise you authorise your personal data to be processed for the purpose of sending out information about activities and services of the Acción contra el Hambre Foundation by any means, unless you expressly indicate in the appropriate box that you do not wish to receive any information.

In accordance with what is provided for under the Act, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to fulfil its obligation of secrecy regarding the personal data, and is committed to the duty to keep them and will adopt the necessary measures for avoiding the alteration, loss, processing thereof or non-authorised access thereto, taking into account at all times the state of technology. Likewise it will establish the contracts and confidentiality commitments with those third parties that, on the basis of a legal relationship, gain access to these personal data in order to manage the service requested by you.

You may exercise your rights of access, rectification, cancellation and objection in accordance with the provisions of Constitutional Act 15/1999, of 13 December, and other regulations applicable thereto, by sending a request signed by you, accompanied by a photocopy of your national ID card, to the following address: C/ Duque de Sevilla 3, 28002 Madrid, to the attention of TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES, or by any other means that enables the identity of the user who exercises any of the above rights to be recognised. In any event, the Acción contra el Hambre Foundation undertakes to inform the data owner of variations in them that may derive from the exercise of the above rights, including their cancellation.

The Acción contra el Hambre Foundation reserves the right to modify its privacy policy unilaterally and without prior notice, always in accordance with current regulations. Once the change has been made, the owners of the data will be informed by email or any other equivalent means.

- I do not wish to receive information about other services and activities of the Acción contra el Hambre Foundation.



Revista Española del Tercer Sector

Toda la **información** para conocer en profundidad los **temas actuales** del **Tercer Sector**.

- Artículos y textos inéditos de investigadores y expertos del sector.
- Temas sociales con un enfoque multidisciplinar (económico, social, político, gestión...)
- Dirigida a profesionales, entidades sociales y empresas con interés en la inclusión social, la igualdad, la economía social...
- Una visión internacional, un panorama hispanoamericano y europeo.
- Una publicación con periodicidad cuatrimestral

Suscripción online: **gratuita**

Inscripción impresa: **gratuita** (3 números, gastos de envío 10€)

Más información en: **rets@accioncontraelhambre.org**

Tel.: 911 840 837

