



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y
EMPRESARIALES

LOS MICROCRÉDITOS COMO INSTRUMENTO SOCIAL

Autor: Sergio del Pozo Maraver
Director: Prof. Dra. María Josefa Peralta Astudillo

Madrid
Marzo 2015

Sergio
del Pozo
Maraver

LOS MICROCRÉDITOS COMO INSTRUMENTO SOCIAL



RESUMEN:

Desde su aparición en la década de 1970, los microcréditos se configuraron como una herramienta para luchar contra la pobreza mediante el apoyo financiero al emprendimiento de la población con menos recursos y excluida del sistema financiero tradicional. El objetivo de este trabajo es analizar los principales aspectos de este instrumento y su efectividad en la erradicación de la pobreza tomando datos de distintas instituciones microfinancieras.

PALABRAS CLAVE:

Microcréditos, pobreza, emprendimiento, microfinanzas, desarrollo.

ABSTRACT:

Since its existence on the 1970s, microcredits were configured as a tool to fight poverty through financial support for entrepreneurship of populations with fewer resources and excluded from the traditional financial system. The aim of this paper is to analyse main aspects of this instrument and its effectiveness in eradicating poverty with the use of figures of different microfinancial institutions.

KEYWORDS:

Microcredits, poverty, entrepreneurship, microfinance, development.

Contenido

1.	Introducción:	3
1.1	Causas de la elección de la investigación sobre los microcréditos:	3
1.2	Porque instrumento social:	3
1.3	Breve descripción de mi experiencia en Filipinas:.....	4
2.	Qué son los microcréditos:	7
3.	Breve historia de los microcréditos:	9
3.1	Los comienzos:.....	9
3.2	Grameen Bank:.....	10
3.3	Evolución:	11
4.	El papel de la mujer en los microcréditos:	13
5.	El problema de la superpoblación mundial:	16
6.	El sistema grupal en los microcréditos:.....	18
7.	El sistema individual	22
8.	Datos sobre el impacto real de los microcréditos.....	25
8.1	Introducción:	25
8.2	Microcreditos en Bangladesh: Grameen Bank:.....	26
8.3	Microcreditos en la UE:	28
8.4	Microcréditos en España:	31
9.	Conclusión:.....	42
	Bibliografía.....	46

ÍNDICE DE GRÁFICOS:

<i>Gráfico 1: Evolución de la población mundial.....</i>	<i>16</i>
<i>Gráfico 2: Colectivos objetivo de las IMFs.....</i>	<i>29</i>
<i>Gráfico 3: Misión de las IMFs en la UE.....</i>	<i>30</i>
<i>Gráfico 4: Situación laboral previa de los microemprendedores españoles.....</i>	<i>33</i>
<i>Gráfico 5: Número de contrataciones laborales de los negocios emprendidos.....</i>	<i>34</i>
<i>Gráfico 6: Número de contrataciones laborales de los negocios emprendidos:.....</i>	<i>36</i>
<i>Gráfico 7: Número de personas que conviven con el microempresario.....</i>	<i>37</i>
<i>Gráfico 8: Contribución del microempresario al presupuesto familiar.....</i>	<i>37</i>
<i>Gráfico 9: Porcentaje del microcrédito en la inversión inicial.....</i>	<i>38</i>
<i>Gráfico 10: Necesidad del microcrédito para la creación del negocio.....</i>	<i>38</i>
<i>Gráfico 11: Situación actual del negocio.....</i>	<i>39</i>
<i>Gráfico 12: Generación de ingresos para la devolución del préstamo:.....</i>	<i>39</i>
<i>Gráfico 13: Consecuencias socioeconómicas del microcrédito en su perceptor.....</i>	<i>40</i>

1. Introducción:

1.1 Causas de la elección de la investigación sobre los microcréditos:

Los microcréditos se han convertido en una de las herramientas más efectivas para luchar contra la pobreza. Tras su inicio en Bangladesh en la década de 1970, esta variante del sistema de préstamos tradicional ha tenido un notable éxito a la hora de llegar a los colectivos más necesitados que, de otra forma, no habrían podido acceder a ningún tipo de financiación para desarrollar sus proyectos de negocio.

La causa por la que decidí profundizar sobre la idea de los microcréditos fue un reciente viaje a una de las zonas más pobres de Filipinas donde tuve la posibilidad de convivir durante un mes con una comunidad de personas sin recursos que vivía en unas viviendas construidas gracias a la ayuda de una ONG local, Gawad Kalinga. Allí, pude comprobar como una pequeña ayuda económica podía mejorar la situación de muchas familias que, mediante dicha ayuda, tendrían el capital necesario para iniciar una actividad que les permitiera salir adelante. También, tras esta experiencia personal interioricé uno de los cánones de los microcréditos: el papel fundamental de la mujer en la subsistencia de las familias y comunidades, como se explica en profundidad en uno de los capítulos de este trabajo.

En definitiva este trabajo pretende analizar la efectividad del instrumento financiero del microcrédito en la mejora de la situación socioeconómica de sus perceptores tomando como punto de partida los distintos territorios donde se ha aplicado dicho instrumento como Bangladesh o España y utilizando indicadores y estudios de las instituciones microfinancieras que los conceden.

1.2 Porque instrumento social:

“Aunque parezca irónico, el movimiento del microcrédito –que se fundamenta en dinero- en el fondo tiene muy poco que ver con el dinero. Se trata de facilitar que cada persona alcance su pleno potencial. No consiste sólo en capital efectivo sino en capital humano. El dinero es únicamente un instrumento para activar los sueños de los seres humanos y para ayudar a todas las personas a que hagan realidad su propio sueño y tengan una vida más digna.” Muhammad Yunus.

La pobreza es una situación de inferioridad económica, de exclusión social y de vulnerabilidad, que sufren la mayoría de las personas que habitamos en la tierra. La injusta distribución del poder político hace particularmente desfavorables a los pobres, los cuales no perciben los beneficios de las inversiones públicas en educación y salud. De un total de 6000 millones de habitantes, 2800 millones viven con menos de 2\$ al día y 1200 millones con menos de 1\$ al día. En los próximos 25 años se estima un crecimiento de más de 2000 millones de los cuales el 97% nacerá en países pobres o en desarrollo. (Vereda, 2001)

El sistema de los microcréditos ha demostrado ser efectivo en la lucha contra la pobreza, permitiendo un desarrollo sostenido a través de la implantación de pequeñas empresas o negocios que generan los ingresos necesarios para poder devolver el capital prestado, mejorar el nivel de sus familias e incluso comenzar a ahorrar (Lacalle, 2002). Este trabajo pretende desarrollar las líneas generales del instrumento de los microcréditos y valorar la efectividad social del mismo que es reducir la lacra de la pobreza, en sus distintas manifestaciones, que sufre el mundo actual.

1.3 Breve descripción de mi experiencia en Filipinas:

Gawad Kalinga cuya traducción literal es ‘dar cuidado’ o ‘cuidar’ es una ONG filipina cuyo objetivo principal es erradicar la pobreza proporcionando una vida digna para los millones de personas que se encuentran bajo el umbral de la pobreza en este país del Sudeste asiático. Para conseguirlo, emplea una aproximación integral para dar poder económico a los más necesitados mediante la formación y el liderazgo desde el núcleo, las personas. Nacida en 2003, esta organización cuenta con más de 2000 comunidades y ha sido reconocida con numerosos premios internacionales (2006 Ramon Magsaysay Awardee & 2012 Skoll Awardee for Social Entrepreneurship).



Para esta organización, al igual que para muchos otros, la pobreza es un problema conductual con consecuencias económicas. En otras palabras, la pobreza no es sólo la escasez de dinero sino que se trata de una pérdida de dignidad humana. Solo mediante el restablecimiento de una vida digna para todo el mundo, ofreciéndoles una vivienda en condiciones y posibilidades de salir adelante por sus propios medios se podrán comenzar a escalar los peldaños hacia el objetivo prioritario, la erradicación de la pobreza.

En definitiva, Gawad Kalinga pretende construir comunidades para fortalecer económicamente a los más necesitados dándoles acceso, en primer lugar, a los servicios básicos y posteriormente, educación para convertirles en autosuficientes y buenos ciudadanos. Se pretende hacer productivos a los pobres para que eventualmente se conviertan en la nueva clase media del país. Para ello, cuenta con 2.000 comunidades que albergan a 60.000 familias de todo el país. En ellas, destaca el colorido de las viviendas que permite elevar la autoestima de sus habitantes que es el primer paso para superar las barreras que les impiden salir de la pobreza.



El proyecto concreto en el que tuve la oportunidad de ayudar se encuentra en la isla de Palawan, la isla más occidental del país. En el municipio de Brooke's Point, la comunidad de Pangobilian es el resultado del realojo de los afectados por las continuas crecidas del mar que destruían las rudimentarias casas de los pescadores de la zona. Hasta el momento, se han construido 10 viviendas. Allí, Gawad Kalinga pretende desarrollar proyectos que permitan crear oportunidades de empleo autosuficiente para los habitantes de la comunidad. En una primera fase de este proyecto, ayudamos en la

construcción de huertos para que estas personas tuvieran acceso a fuentes alimentarias que con el tiempo pudieran ser fuente de ingresos mediante la venta de los excedentes.

En resumen, los proyectos realizados por la ONG Gawad Kalinga me han servido como inspiración para estudiar el sistema de los microcréditos ya que ambos tienen como objetivo la salida de la pobreza para las personas mediante el autoempleo y la creación de micronegocios que permitan sentar las bases de la autosuficiencia económica de las personas. Para salir de la pobreza es necesario que las personas crean en sí mismas y esto solo se consigue si éstas ven cómo sus actividades consiguen dar de comer a sus familias.

2. Qué son los microcréditos:

Antes de comenzar con un análisis más exhaustivo del programa de los microcréditos expondré las líneas generales de este instrumento financiero.

Los microcréditos surgieron cuando determinadas personas, con creencias en el ser humano y con una voluntad de ayudar al prójimo fueron capaces de prestar pequeñas cantidades de dinero a los pobres que no tenían ni tierras, ni propiedades, ni salarios pero tenían la fuerza vital para salir de la miseria con dignidad. (Vereda, 2001)

“Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los más pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias.” (Conferencia Internacional sobre Microcréditos, Washinton D.C, 1997). En otras palabras, se trata de una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros y cuyo objetivo es hacer llegar el dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

Para una mejor comprensión del sistema de los microcréditos nos fijaremos en las principales características de los mismos. En primer lugar, son préstamos de cuantía reducida. En segundo lugar, que se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año. Además, los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son muy reducidas en las que lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual. Otra característica es que el tipo de actividades puestas en marcha gracias a este instrumento son microempresas o micronegocios. Sirven para que los beneficiarios puedan desarrollar un pequeño negocio para generar una fuente regular de ingresos. Son, por lo tanto, el camino para que aquellos sin recursos, sin propiedades y excluidos del sistema financiero tengan posibilidad de acceder al capital. Finalmente, conviene señalar que los recursos prestados se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios (Lacalle, 2002).

Tras una primera aproximación a las características generales de los microcréditos, conviene señalar con precisión lo que no son los microcréditos para no caer en algunas

de las ideas equivocadas sobre este instrumento que algunas veces se tiene. Por ello, expondré 4 máximas negativas sobre los microcréditos (Claret & Lens, 2007):

1. El microcrédito no es caridad ni es dinero entregado a fondo perdido. Aunque se trata de un sistema más benevolente, es una modalidad de préstamo como otra cualquiera. Históricamente, para ayudar a los países subdesarrollados se entregaban fondos sin la necesidad de ser devueltos lo cual se ha demostrado una herramienta ineficaz para luchar contra la pobreza. En primer lugar, porque las personas que reciben esas subvenciones se vuelven dependientes de la ayuda recibida. En segundo lugar, porque inevitablemente se producen abusos por parte de los intermediarios encargados de hacer llegar los fondos a los más necesitados. Finalmente, la caridad no ayuda a educar a los pobres a salir adelante por sus propios medios. En definitiva, la cultura del subsidio es, a todas luces, mala, ya que produce dependencia y anula la capacidad emprendedora de los colectivos en situación de pobreza que recibe la ayuda. Al contrario, los microcréditos estimulan la confianza y autoestima de los prestatarios, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver el dinero que se les ha prestado.
2. El microcrédito no es solo entregar un pequeño préstamo. Para el éxito del sistema es necesario un seguimiento continuo y constante por el cual la entidad prestamista debe ayudar a garantizar la perdurabilidad del negocio. En otras palabras, las instituciones microfinancieras (IMF's) no sólo entregan el préstamo sino que se involucran en la formación de los prestatarios.
3. El microcrédito no es un crédito para el consumo. El crédito debe ser destinado exclusivamente a la financiación de la microempresa o micronegocio. Solo mediante la creación de negocios rentables y perdurables en el tiempo se conseguirá paliar la situación de pobreza de los prestatarios.
4. El microcrédito no es sólo un préstamo para emprendedores. Financia a personas que lo necesitan por no poder acceder al sistema financiero tradicional. Los microcréditos pretenden llegar a los colectivos que no reciben financiación de las entidades bancarias convencionales la cuales consideran a estas personas público no objetivo.

3. Breve historia de los microcréditos:

3.1 Los comienzos:

Aunque la idea de los microcréditos lleva existiendo desde hace siglos, en especial en Asia donde se llevan realizando préstamos informales de este tipo durante cientos de años, la idea moderna de los microcréditos nació a mediados de la década de 1970 en Bangladesh. Allí, el profesor Muhammad Yunus, profesor de economía en la Universidad de Chittagong, estaba desilusionado con las teorías económicas abstractas que no podían explicar por qué tanta gente seguía sumida en la pobreza en Bangladesh. Por ello, Yunus se preguntó qué pasaría si los pequeños empresarios sin recursos de su país pudieran acceder a préstamos normales sin intereses desorbitados y surgió la idea de los microcréditos que conocemos hoy en día. (Attali, 2012)



Todo comenzó con un préstamo de 27 dólares. El profesor Yunus, decidido a encontrar una solución práctica a la idea primitiva de los microcréditos comenzó a viajar por pequeños pueblos rurales de Bangladesh. En la aldea de Jobra, reunió a un grupo de 42 mujeres que basaban su subsistencia en la fabricación de taburetes de bambú. Allí comprobó cómo estas mujeres sufrían un trato abusivo por parte de los intermediarios que les vendían las materias primas a un precio ínfimamente inferior al que posteriormente les compraban los productos acabados, lo cual no les permitía salir de la situación precaria en la que se encontraban. Con un capital inicial de menos 1 dólar

estas mujeres podrían comprar las materias primas necesarias para su trabajo y escapar del círculo vicioso impuesto por los intermediarios/usureros. Yunus descubrió asombrado que tan solo con un préstamo de 27 dólares estas mujeres de la aldea de Jobra podrían emprender su negocio rompiendo con el ciclo de deuda en el que se encontraban por culpa de los intermediarios. Así, prestó dicha cantidad de su propio bolsillo a un tipo de interés cero y vio como mejoraba la calidad de vida de estas mujeres. Cabe señalar que ese dinero no era una cantidad entregada a fondo perdido como subvención, al estilo de las Ayudas Oficiales al Desarrollo tradicionales, sino que se concedía bajo la palabra de que iba a ser devuelto íntegramente. (Yunus, 1997)

3.2 Grameen Bank:

Con una pequeña ayuda Mohammad Yunus había conseguido mejorar la vida de los habitantes de Jobra pero él sólo no podía ayudar a los millones de personas desfavorecidas que había en su país, necesitaba la colaboración de una entidad de crédito. Hasta ese momento, se consideraba una idea descabellada que un banco prestara dinero a gente pobre. Ningún banco comercial admitiría como clientes a personas sin dinero, analfabetas y sin recursos ni propiedades que pudieran avalar un préstamo. Por ello, a Yunus le resultó difícil encontrar un banco dispuesto a colaborar en este ambicioso proyecto hasta que un amigo suyo decidió involucrar a su banco, el Janata Bank, en la financiación (Microcreditos, el negocio solidario).

Lo que comenzó con unos cuantos microcréditos evolucionó en miles de solicitudes de créditos las cuales eran avaladas por el propio Yunus. Sin embargo, tras cierto tiempo trabajando con el Janata Bank comenzaron a surgir problemas porque éste obligaba a Yunus a firmar personalmente todos los préstamos. Tras esto, Yunus llegó a un acuerdo con el Banco Agrícola de Bangladesh y abrió una sucursal en Jobra la cual se denominó Grameen, término que deriva de la palabra ‘gram’ (aldea). El Grameen Bank se puede traducir, por tanto, como Banco de la Aldea. Lo que comenzó como un proyecto experimental dotado del equivalente a 1400 euros tuvo un éxito tan espectacular que se ha convertido hoy en día en un banco con presencia en más de 80.000 pueblos y con más de 6 millones de prestamistas.



3.3 Evolución:

Inspirado por el éxito del Grameen Bank en Bangladesh, en los años 1970 y 80 se observó un rápido crecimiento de las entidades dedicadas a las microfinanzas en todo el mundo, la mayoría impulsadas por ONG's. Durante esta etapa, se demostró que se podía confiar en la población pobre a la hora de cobrar las deudas a pesar de no disponer de las garantías habituales (patrimonio, rentas o avales). Las microfinanzas se convirtieron así en un negocio potencialmente viable.

Tras la fase experimental de los microcréditos, la industria comenzó a darse cuenta que no podría continuar con su crecimiento mientras siguiera dependiendo de las subvenciones. Por ello, muchos de los bancos dedicados a los microcréditos comenzaron en la década de 1990 una reestructuración que permitiera atraer a inversores comerciales y adoptaron prácticas financieras más formales que les permitieron mejorar su eficiencia y sostenibilidad.

Tras el distanciamiento gradual de la industria de los modelos de las ONG's hacia una industria sostenible que proporcionaba ayuda financiera a los más pobres a la vez que ofrecía una rentabilidad razonable a los inversores, comenzó la entrada de grandes instituciones bancarias en el negocio de los microcréditos como la de los gigantes Citigroup, Credit Suisse o Deutsche Bank entre otros (Attali, 2012).

Así, casi 15.000 millones de dólares de inversión extranjera fueron a parar a las instituciones de microfinanzas, la mayoría procedente de organizaciones como el Banco Mundial, pero también de una variedad de fuentes privadas y comerciales.

El instrumento original de los microcréditos comenzado por el Grameen Bank ha evolucionado en instrumentos como los microseguros o los sistemas de ahorro los cuales están teniendo una creciente popularidad. Además, están apareciendo nuevas técnicas como el uso de teléfonos móviles para la concesión de préstamos y se están adaptando las técnicas originales dependiendo de las necesidades de la población a la que se ayuda.

4. El papel de la mujer en los microcréditos:

“¿Conoces el dicho popular: si das un pescado a un hombre, comerá un día; si le enseñas a pescar, comerá toda la vida? Creo que le falta algo: los microcréditos son la red, la barca y la caña de pescar. Dinero y dignidad dándose la mano. Tal vez el dicho debería ser: Si das un microcrédito a una mujer, tanto ella, su marido, sus hijos como el resto de la familia comerán toda su vida” BONO, cantante y líder de U2.

Al analizar la problemática de los microcréditos no se puede obviar el importante papel de la mujer. Tradicionalmente, desde que el Grameen Bank comenzara la concesión de los primeros microcréditos, la mujer ha sido la principal beneficiaria de los mismos. En este apartado se pretende analizar las causas de la importancia del género femenino en los microcréditos y, lo que es más importante, en la erradicación de la pobreza de las familias en el marco del Tercer Mundo. Mi experiencia en Filipinas ha contribuido a formar una idea de las causas por las que las mujeres son las beneficiarias idóneas de los créditos para el desarrollo humano de las familias que se encuentran bajo el umbral de la pobreza.

La mujer, como todo el mundo sabe, suele asumir las principales responsabilidades del hogar. La alimentación, educación o las tareas sanitarias de la familia recaen sobre ellas y, por tanto, la economía familiar debe tener a la mujer como su principal gestora. Sin embargo, la cruda realidad es que las mujeres concentran dos tercios de la pobreza mundial. Según datos de la ONU, de las 1.300 millones de personas bajo el umbral de la pobreza el 70% son mujeres. Además, según esta misma fuente, las mujeres sólo acumulan un 10% de los ingresos mundiales y un 10% de las propiedades. Algunos autores denominan este fenómeno como la feminización de la pobreza (Medeiros & Costa, 2009) y se podría concretar en que los hogares a cargo de mujeres sufren con más crudeza la pobreza. Si el objetivo de los microcréditos tiene un componente social que es, en definitiva, la reducción de la pobreza, qué duda cabe que las mujeres deben ser las principales receptoras de los mismos.

Otro aspecto a tener en cuenta es la exclusión del sistema financiero que sufren las mujeres, no son un público objetivo para los bancos comerciales especialmente en los países en vías de desarrollo. Uno de los objetivos principales de los microcréditos es el

apoyo a aquellas personas excluidas del sistema financiero tradicional. Teniendo en cuenta que las mujeres sufren exclusión financiera más duramente, la mujer debe ser el objetivo principal de las entidades dedicadas a los microcréditos.

Además, como se ha demostrado en la experiencia microfinanciera del Grameen Bank, las mujeres presentan una tasa de devolución de los créditos mucho mayores que los hombres (Castro, 2010). Esto repercute notablemente en la sostenibilidad de las instituciones microfinancieras ya que, si otorgando la financiación a mujeres, la tasa de devolución aumenta, dando un mayor grado de viabilidad al sistema y, por tanto, instituciones como el Grameen Bank tendrán preferencia por las mujeres a la hora de conceder crédito.

Sin embargo, la clave, desde el punto de vista social, de la importancia de la mujer en este ámbito es por el destino que las mujeres dan a los fondos que reciben y que tiene que ver con la responsabilidad que tiene una mujer con su familia. Los ingresos que tiene una mujer van a ir íntegramente a la mejora de la alimentación, sanidad o higiene de su familia mientras que con los hombres no siempre ocurre lo mismo. Citando a Yunus, padre de los microcréditos, “Los hombres son como pavos reales, si les das dinero, su prioridad será comprarse un reloj, una buena camisa, una radio. Si quieres desarrollo en términos de calidad de vida: educación, higiene, vivienda piensa en las mujeres y tendrás los fundamentos más sólidos.” En otras palabras, según Yunus, para que los ingresos lleguen efectivamente al núcleo familiar y se conviertan en verdadero progreso, los microcréditos deberían ser concedidos a las mujeres ya que éstas derivan mayores beneficios económicos que los hombres para los integrantes de sus familias (Lacalle, 2002).

La ONG con la que tuve la oportunidad de colaborar, Gawad Kalinga, tenía como una de sus principales reglas para los beneficiarios de sus viviendas la prohibición del juego y del consumo de alcohol. Esta regla que se dirigía directamente a los hombres tiene su razón de ser en la realidad social del país como expondré a continuación. Allí, era muy habitual ver como los hombres, mucho más desvinculados de las tareas de cuidado de los hijos, gastaban gran parte de sus ingresos en emborracharse mientras sus mujeres sacaban adelante a la familia. Además, la concepción social del alcohol en estos países es muy distinta a la del mundo occidental. Mientras que aquí el alcohol está socialmente

aceptado, allí el alcohol no es otra cosa que un instrumento para olvidar y para quedar en la semiinconsciencia lo cual no sólo afecta directamente a la salud de estas personas sino también a la educación de sus hijos. En lo referente al juego, resultaba habitual ver en cada pueblo los domingos grandes estadios repletos de hombres apostando su dinero en peleas de gallos. En ocasiones, por tanto, los ingresos de los hombres no van íntegramente al cuidado de la familia sino que muchas veces se pierden antes de llegar al núcleo familiar. Esta situación que se repite en mayor o menor medida en la mayoría de los países subdesarrollados es un lastre para el desarrollo económico familiar de sus gentes. Por ello, es comprensible que si se quiere paliar la pobreza, sean las mujeres las beneficiarias de los microcréditos por delante de los hombres.

En resumen, la mujer ha sido y es la gran perjudicada en términos de pobreza. En un mundo dominado por hombres, la mujer siempre ha tenido más obstáculos para conseguir oportunidades de progresar. Por ello, la concesión de microcréditos a las mujeres no solo es una forma de ayudarlas a integrarse en la sociedad sino que es un acierto total por parte de las instituciones microfinancieras ya que el género femenino sabe utilizar de una manera eficiente los recursos económicos que recibe, dirigiéndolos directamente a sus familias aumentando las oportunidades de progreso de sus miembros.

5. El problema de la superpoblación mundial:

Un aspecto que debemos considerar es el problema de la superpoblación en los países en vías de desarrollo. Qué duda cabe que el exceso de la población mundial se está convirtiendo en un problema capital en el mundo actual. Los recursos disponibles se tienen que destinar a una población creciente lo que se traduce en un aumento de la pobreza y de los conflictos humanos.

Gráfico 1: Evolución de la población mundial



A principios de este siglo la población alcanzó los 6.000 millones de personas. Dentro de aproximadamente 50 años, al ritmo de crecimiento actual, esa cifra podría superar los 9.000 millones. Esta ‘explosión demográfica’ puede acarrear un agotamiento de los recursos en el futuro por lo que las autoridades deben atajar el problema antes de que sea demasiado tarde. Sin embargo, éste es un problema complejo y no se puede solucionar de forma mecánica. Se deben tomar medidas de control de la natalidad pero sobre todo, se debe cambiar la mentalidad de aquellos que contribuyen en mayor medida a acrecentar este problema. Para esta tarea, los microcréditos pueden ser de ayuda ya que no sólo se configuran como un elemento financiero sino también una herramienta educadora, sobre todo en los países subdesarrollados.

Una de las máximas o mandamientos que los grupos beneficiados por un préstamo del Grameen Bank deben cumplir es la siguiente: “Planearemos mantener familias de pocos miembros. Minimizaremos nuestros gastos y cuidaremos nuestra salud.” (Font, 2006).

Esto es una demostración de cómo los microcréditos actúan como un instrumento de educación de la sociedad e introducen ideas nuevas para progresar en sus perceptores. Con menos hijos, una familia pobre podrá dar más nutrición, sanidad y educación a sus hijos y esto es lo que pretenden inculcar las instituciones microfinancieras a sus clientes en países en vías de desarrollo. La planificación familiar es, por tanto, una novedad en la mentalidad de la sociedad subdesarrollada gracias en parte al esfuerzo de las instituciones microcrediticias. Al tomar decisiones económicas a largo plazo, las mujeres, beneficiarias de los microcréditos controlan mejor la natalidad.

En definitiva, el microcrédito, en su papel de educador de la sociedad, puede ser una herramienta eficaz para cambiar la mentalidad de las personas en el ámbito de la natalidad por lo que puede configurarse como una herramienta eficaz en la lucha contra el exceso de población que puede traer consigo la escasez de recursos en el futuro.

6. El sistema grupal en los microcréditos:

La metodología empleada por el Grameen Bank, pionero en las microfinanzas, se denomina Bulak o de grupos solidarios. Dicho sistema, ampliamente difundido en las distintas regiones que han incorporado los microcréditos, consiste en una modalidad de crédito grupal que pretende contribuir a una mayor participación de los emprendedores. Así, el grupo supervisa que cada miembro se comporte de una forma responsable y nadie experimente problemas a la hora de devolver el crédito. Además, los miembros del grupo se comprometen a reembolsar el préstamo de aquellos del grupo que no consiguen ingresos suficientes para atender su obligación de pago. Se trata de un sistema, por tanto, que incorpora una garantía muy efectiva, la presión social.

Para Yunus, el sistema grupal era la clave que permitiría el éxito del sistema. No sólo porque el grupo responde solidariamente de los posibles impagos de los miembros sino también porque al establecer grupos, los miembros se implican en que los micronegocios de cada integrante prosperen. Así, no solo aumenta el índice de pago de las deudas (fundamental para las instituciones microfinancieras) sino también las posibilidades de éxito de los negocios con la consiguiente salida del ciclo vicioso de la pobreza.

El grupo solidario consiste en un conjunto de 5 a 8 miembros unidos por un vínculo familiar o vecinal los cuales se organizan para así poder obtener un crédito que, de otra forma les sería imposible obtener. Una vez se constituye el grupo, entra en juego la formación por parte de la entidad dispuesta a conceder el crédito. Les enseñan a trabajar en equipo, les explican las condiciones y términos del crédito y les hacen entender la responsabilidad que implica la concesión del crédito (Lacalle, 2002). Dentro de esta etapa de formación cabe destacar el sistema de los 16 mandamientos empleados por el Grameen Bank en los que se proporcionan a los beneficiarios una serie de pautas para establecer las condiciones básicas para salir de la pobreza. (Font, 2006)

1. Seguiremos los cuatro principios del Grameen- disciplina, unidad, valor y trabajo- en todos los ámbitos de nuestras vidas
2. Traeremos prosperidad a nuestras familias

3. No viviremos en casas derruidas. Repararemos nuestras casas y trabajaremos para construir unas nuevas tan pronto como nos sea posible.
4. Plantaremos verdura todo el año. Nos la comeremos y venderemos el excedente.
5. En la temporada de siembra, plantaremos tantas semillas como sea posible.
6. Planearemos mantener nuestras familias de pocos miembros. Minimizaremos nuestros gastos, cuidaremos nuestra salud.
7. Educaremos a nuestros hijos y nos aseguraremos de que puedan ganar para pagar su educación.
8. Siempre mantendremos limpios a nuestros hijos y nuestro entorno.
9. Construiremos y utilizaremos letrinas.
10. Beberemos agua extraída de pozos. Si no la hubiera, herviremos agua o usaremos potabilizador de agua.
11. No admitiremos ninguna dote por la boda de nuestras hijas. No incurriremos en los matrimonios infantiles.
12. No infligiremos injusticias a nadie, ni permitiremos que otros lo hagan.
13. Adquiriremos mayores inversiones colectivas para lograr mayores ingresos.
14. Siempre estaremos dispuestos a ayudar al otro. Si alguien tiene dificultades, todos le ayudaremos.
15. Si supiéramos de alguna ruptura de disciplina en cualquier centro, iríamos allí y ayudaríamos a restaurar la disciplina.
16. Participaremos colectivamente en todas las actividades sociales de nuestra comunidad.

El esfuerzo educador de las instituciones microfinancieras es muy intenso como demuestran estos 16 ‘mandamientos’. Los microcréditos no son solo una entrega de dinero sino que constituye un proceso complejo cuyo objetivo es permitir a los prestatarios salir adelante por sus propios medios. Es obvio que para garantizar el emprendimiento de estas personas empobrecidas hay que educarlas, en primer lugar, en las necesidades básicas que deben atender en todo momento. Si además, esta educación es recibida por todos los miembros de una comunidad, gracias al sistema grupal, la situación de dicha comunidad y de sus generaciones futuras mejorará notablemente.

Una vez formado el grupo e inculcado ciertas actitudes necesarias para progresar, se rellena la solicitud del préstamo basándose en las necesidades y capacidades específicas

de cada miembro y tras el análisis de la solicitud por parte de la entidad y su aceptación, se proporciona la cantidad demandada. Sólo si la devolución del préstamo se realiza correctamente, el grupo podría optar a un nuevo préstamo por una cantidad superior al primero. Esto se denomina crédito gradual por la cual los préstamos sucesivos se reciben por un monto superior (Lacalle, 2002).

El sistema grupal, por tanto, se basa en una garantía mutua (término desarrollado por Farbman, 1981) en la que todos los miembros del grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Por ello, los integrantes del grupo ejercen presión, directa o indirectamente, sobre los demás miembros. La presión grupal es una garantía muy efectiva ya que en muchos países de Asia, África o América no hay peor castigo para una persona que avergonzarla delante de sus familiares o vecinos y, por tanto, para evitar ser señalado por el resto del grupo se esforzará en obtener el dinero necesario para atender a la obligación de pago y no quedar ridiculizado ante los miembros de su comunidad. Un ejemplo de esto es el experimento realizado por la cooperativa de microcréditos Tchuma en Mozambique (Font, 2006). Allí, dicha cooperativa contaba con numerosos electrodomésticos que habían sido entregados como garantía de créditos demorados. Para ejercer una presión social sobre las personas que se habían retrasado en el pago, la cooperativa expuso estos electrodomésticos con el nombre de sus depositarios en la puerta de entrada de sus oficinas. Así todo el mundo podía ver quien estaba en una situación morosa. El experimento funcionó y en pocas semanas la exposición de electrodomésticos se fue vaciando al mismo tiempo que se normalizaban los retrasos en las cuotas. Estas personas atendieron a sus obligaciones de pago para evitar ser señalados por el resto de su comunidad lo que nos indica el efecto que tiene la presión social

El sistema grupal consigue además, reducir los costes de administración y operación. Por ello, para favorecer la viabilidad de las instituciones microfinancieras es importante conceder los créditos en grupos. Para dichas entidades, los gastos en los que incurre son iguales en el caso que se otorguen a un individuo o a un grupo. Por tanto, la metodología grupal aplicada consigue reducir los costes medios y permite alcanzar a un mayor número de personas. (Berenbach & Guzmán, 1993)

En definitiva, mediante el modelo grupal, se establecen unos vínculos que dan seguridad al banco ya que el individuo no sólo se preocupará en devolver la cantidad que ha recibido sino que presionará y ayudará a que el resto del grupo cumpla también con sus obligaciones y, en el caso de no cumplirlas, el resto del grupo responderá solidariamente.

7. El sistema individual

Aunque el sistema grupal en los microcréditos ha sido una de las claves innovadoras que ha propiciado el boom del sistema en el Tercer Mundo, algunos autores se han posicionado en contra de este sistema propuesto por el Grameen Bank en sus inicios. Las razones son que, para ellos, éste ejerce una excesiva presión sobre los clientes lo cual lleva a las personas a una situación en las que carecen de implicación, de continuidad y de crecimiento (Karlan & Giné, 2009). En la práctica, también se ha ido introduciendo progresivamente el sistema individual en las distintas instituciones microfinancieras (IMF's) como por ejemplo el BancoSol en Bolivia o el ASA en Bangladesh. Incluso el Grameen Bank, que sentó las bases del sistema grupal, ha comenzado a individualizar la responsabilidad de los clientes de sus microcréditos.

El comienzo del análisis de este sistema de concesión de créditos como alternativa al sistema grupal tradicional se remonta a los experimentos realizados por Dean Karlan, catedrático en la Universidad de Yale, y Xavier Giné, trabajador del Banco Mundial, los cuales desarrollaron un nuevo sistema que favorecía la individualidad en los microcréditos en distintas zonas de Filipinas. Mediante este sistema, la presión de grupo o Bulak se traslada a la presión del propio banco o institución microfinanciera. Así, cada individuo es responsable de su propio crédito no debiendo pagar ante la falta de reembolso del préstamo de sus compañeros.

Para comprobar el efecto de la conversión a un sistema individual se realizó un experimento aleatorio y controlado donde la mitad de 169 grupos de 20 mujeres fueron convertidos al sistema individual mientras que la otra mitad se mantuvo con el sistema grupal. No se suprimió en ninguno de los dos sistemas las atenciones en los centros y las reuniones, sólo se cambió el aspecto de la responsabilidad. Es decir, mientras que la responsabilidad se individualiza, el grupo y sus reuniones se mantienen como forma de reducir los costes de transacción, preservar parte de la supervisión y la vigilancia de los compañeros (Microcreditos, el negocio solidario).

Mientras que la garantía en el caso del sistema Bulak era la presión grupal, con este nuevo método ésta se convierte en una cuestión de reputación de los individuos con el grupo. El propósito de las reuniones ya no será ver quien está en deuda con el banco y,

por consiguiente, con el resto de sus compañeros, sino que servirán para que los individuos compartan experiencias y que los que estén en peor situación puedan aprender de los que demuestran un mayor éxito en sus micronegocios. Así, se consiguen eliminar algunos de los inconvenientes del método grupal como es la excesiva tensión que la responsabilidad grupal genera entre los miembros la cual no solo es responsable de los abandonos voluntarios de los programas microcrediticios sino que también daña las relaciones sociales entre los miembros del grupo. Tiene mucha importancia aquí el azar moral, por el cual muchos clientes dejan de pagar sabiendo que los miembros de su grupo lo harán por ellos. Para las IMF's esto pasa inadvertido puesto que el crédito se cobra íntegramente pero en el seno del grupo las relaciones entre los miembros se dañarán inevitablemente. Además, 'buenos clientes' que pagan con regularidad y están desarrollando negocios rentables se verán obligados a abandonar los programas de crédito por la obligación de devolver el dinero de los 'malos clientes'. En resumen, a pesar de que el reembolso de los créditos será mayor, a priori, mediante el sistema grupal, esta mejora del índice de pago es en detrimento del cliente y de las relaciones humanas entre los miembros del grupo por lo que, aunque el banco ve cómo las deudas son pagadas, esto no se traduce en un verdadero beneficio para el cliente.

A la luz de dichos experimentos (Karlan & Giné, 2009), se demostró que mediante el sistema individual el índice de impagos se mantuvo prácticamente intacto con respecto al sistema de responsabilidad grupal. Sin embargo, aumentó considerablemente la satisfacción y atracción de los clientes en el método individual. Por tanto, a pesar de que desde el plano teórico implantado por Yunus en el Grameen Bank se postulaba la necesidad de un sistema de responsabilidad grupal, ésta se ha demostrado menos eficaz desde el punto de vista personal que el sistema de responsabilidad individual ya que se disminuye la implicación de los clientes. Hay que recalcar que el grupo se debe mantener ya que las reuniones en las que se comparten experiencias entre los miembros son necesarias para el aprendizaje de los clientes, pero no así la responsabilidad grupal, la cual genera demasiada tensión o presión negativa entre los miembros y, con ello, su insatisfacción.

Por otro lado, el sistema grupal desarrollado en Bangladesh tan sólo tiene cabida en poblaciones rurales desfavorecidas donde los individuos se organizan en pequeñas aldeas. No ocurre lo mismo en las grandes ciudades donde los vínculos comunitarios

son más débiles. Así, el sistema grupal sería efectivo en poblaciones menos desarrolladas con pocos miembros. Sin embargo, en un contexto más desarrollado, en poblaciones urbanas y más concretamente, en Occidente, el sistema grupal pierde peso en favor de sistemas individuales donde el seguimiento por parte de la IMF debe ser más intenso al eliminarse los vínculos grupales.

En definitiva, como demuestran los experimentos realizados por Karlan y Giné, la responsabilidad grupal, que era una de las bases del sistema microcrediticio en zonas rurales, no es tan necesaria como parecía. El sistema individual proporciona más satisfacción a los clientes por eliminar la excesiva presión que el grupo ejerce sobre los mismos y a la vez no se reduce la tasa de devolución de los préstamos.

8. Datos sobre el impacto real de los microcréditos

8.1 Introducción:

A pesar de que el objetivo fundamental de los microcréditos es el apoyo a las personas sin recursos para la creación de fuentes productivas y autoempleo, los distintos agentes económicos que operan en el sector globalmente, en ocasiones dan muy poco seguimiento a la eficacia de los microcréditos desde el punto de vista social, es decir, no miden si efectivamente ayudan a mejorar el nivel de vida de sus clientes, siendo su preocupación principal la recuperación del crédito. Es más, desde la aparición en este nicho de negocio de los bancos comerciales formales o, en otras palabras, agentes financieros con fines lucrativos, se ha visto como esta herramienta cuyo objetivo primordial es la erradicación de la pobreza se ha convertido en un instrumento para la generación de utilidades o de beneficio para algunas instituciones en lugar de valorarse en función del beneficio o apoyo que otorga a los beneficiarios (Rodríguez & Aguilar, 2013). En otras palabras, desde que los servicios microfinancieros se han convertido en un verdadero negocio rentable, la medición del éxito del mismo se ha hecho principalmente en función del grado de recuperación de los créditos, desvirtuándose así el objetivo prioritario desde el punto de vista teórico, la ayuda efectiva a las personas sin recursos. La demostración de la validez de los microcréditos se hace en función de las elevadas tasas de recuperación del crédito y las reducidas tasas de morosidad que no demuestran un impacto económico sobre estas personas sino el deseo de los clientes de recibir financiación y su voluntad por devolverlo. Para cumplir el interés de lograr una medida verdadera, trataré de buscar datos empíricos que demuestren la efectividad, o no, del instrumento microcrediticio partiendo de investigaciones realizadas en distintos territorios en los que se han aplicado los microcréditos.

Una de las principales críticas que se han hecho a los microcréditos es que no son una herramienta de financiación para el desarrollo por no incidir positivamente sobre la tasa de crecimiento de un país. En otras palabras, la implantación de microcréditos no influye en los indicadores macroeconómicos de un país. Por ello, para medir la eficacia de los microcréditos no podremos basarnos en datos macroeconómicos como son el aumento de la producción nacional o la reducción del desempleo en un país concreto.

Habrá que fijarse en datos microeconómicos, o analizar los negocios que se emprenden y hasta qué punto mejora la situación económica y social de familias beneficiarias de microcréditos. Por todo ello, para medir el verdadero impacto de los microcréditos, acudiré a datos y estudios de las distintas IMF's y organizaciones no gubernamentales que han estudiado los efectos de sus programas microcrediticios desde el punto de vista microeconómico así como la tipología de sus clientes.

En resumen, este apartado pretende analizar algunos indicadores de gestión utilizados en los programas microcrediticios que midan no sólo aspectos económicos de sostenibilidad y rentabilidad de las IMF's sino también el impacto social que tienen sobre los grupos de individuos que reciben la ayuda de este instrumento. Sin embargo, antes de comenzar el estudio cabe advertir que encontrar una medida única y universal es imposible por la variedad de condiciones y factores de pobreza (Denis, 2004). Los indicadores de medición de la pobreza son todavía una herramienta que requiere de mucha investigación por lo que, para medir la efectividad real de los microcréditos como un instrumento social que busca acabar con la pobreza, es necesaria la creación de nuevas herramientas para medir su impacto.

8.2 Microcreditos en Bangladesh: Grameen Bank:

En Bangladesh, la pobreza tiene su lado más duro. Allí, las personas por debajo del umbral de la pobreza no pueden cubrir ni siquiera sus necesidades básicas. Por eso, la labor de revisión y de análisis de la efectividad de las políticas del Grameen Bank debe ser muy exhaustiva. Así, cada año, para medir la efectividad de su trabajo, el Grameen Bank hace un análisis socioeconómico de la situación de sus prestatarios para comprobar si ésta ha mejorado con respecto al año anterior. Para este análisis utilizan 10 indicadores. Consideran que una familia ha conseguido salir de la pobreza si completa los siguientes criterios:

- 1) La familia vive en una casa con un valor de al menos 25.000 Takas bangladeshis (BDT/EUR = 84.16466) o en una casa con techo metálico y además, cada miembro de la familia puede dormir en una cama en lugar de en el suelo.
- 2) La familia consume agua de calidad; de pozos, hervida o purificada mediante el uso de sistemas fiables.

- 3) Todos los niños mayores de más de seis años van a la escuela o han finalizado sus estudios de educación primaria.
- 4) La cuota del préstamo que satisfacen semanalmente es de al menos 200 Takas.
- 5) La familia usa letrinas sanitarias.
- 6) Todos los miembros de la familia tienen a su disposición ropa adecuada para uso diario, ropa abrigada para el invierno y mosquiteras para uso nocturno.
- 7) La familia cuenta con huertos o árboles frutales que le permiten obtener fuentes adicionales de ingresos en caso de necesidad.
- 8) El prestatario mantiene un saldo promedio de al menos 5.000 Takas en su cuenta de ahorro.
- 9) La familia no tiene dificultad en tener 3 comidas diarias durante todo el año.
- 10) La familia puede cuidar la salud de todos los miembros y en el caso de que un miembro caiga enfermo, podrá permitirse seguir todos los pasos para encontrar sanidad adecuada.

En definitiva, las actividades de seguimiento del Grameen Bank no se quedan en la simple petición del capital prestado. Tienen en cuenta los factores socioeconómicos que llevan a la situación de pobreza a las familias en Bangladesh y se cercioran, año a año, que estos están siendo cumplidos o al menos mejorados por los prestatarios. Sólo así el microcrédito puede tener un efecto de mejora de la situación preexistente de las familias beneficiarias de microcréditos.

Según datos del Grameen Bank, el 60% de los prestatarios de sus microcréditos consiguen salir de la pobreza, en términos de estos 10 indicadores, a los 5 años de haber iniciado el programa microcrediticio. Este éxito mayúsculo quiere decir que los microcréditos en Bangladesh están siendo realmente efectivos ya que cada año más familias están teniendo acceso a derechos, en mi opinión, inherentes a todo ser humano; la vivienda, la alimentación, la sanidad, etc. Antes, lo que era inherente a estas personas era la pobreza. Ahora, gracias al acceso al crédito y también a la educación de instituciones como el Grameen Bank, más personas que sin el microcrédito estarían abocadas a la pobreza desde que nacen hasta que mueren están consiguiendo salir del círculo vicioso que el sistema les impone. Por todo ello y para acabar, si las instituciones financieras y en concreto el Grameen Bank consiguen en un 60% de los casos que sus prestatarios cubran sus necesidades básicas como muestran los '10

indicadores' en un plazo medio de 5 años, es obvio que el microcrédito tiene un efecto positivo en muchas familias y por tanto, cumplen su objetivo principal, la erradicación de la pobreza.

8.3 Microcreditos en la UE:

La situación en Europa es muy distinta la de Bangladesh y demás países del Tercer Mundo. Por ello, conviene analizar los objetivos que tienen los microcréditos en la Unión Europea (UE) para ver si estos varían con respecto a los de las instituciones microfinancieras (IMF's) de países en vías de desarrollo.

El objetivo principal del instrumento microcrediticio es otorgar financiación a quien está en riesgo de exclusión. En este sentido conviene señalar cuáles son los colectivos en riesgo de exclusión y pobreza en el ámbito de la Unión Europea. EUROSTAT, la oficina estadística de la Comisión Europea, define la exclusión social como “un fenómeno multidimensional que impide a los individuos participar plenamente en la sociedad.” Para la Red Europea de Microfinanzas (REM) y la Comisión Europea los grupos en riesgo de exclusión social y pobreza en la UE son los siguientes: (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009)

- Mujeres
- Familias monoparentales (la mayoría de mujeres)
- Personas mayores
- Personas con discapacidad

Además, establecen tres grupos especialmente vulnerables a quedar en una situación de desempleo de larga duración que es una de las principales causas de exclusión social hoy en día:

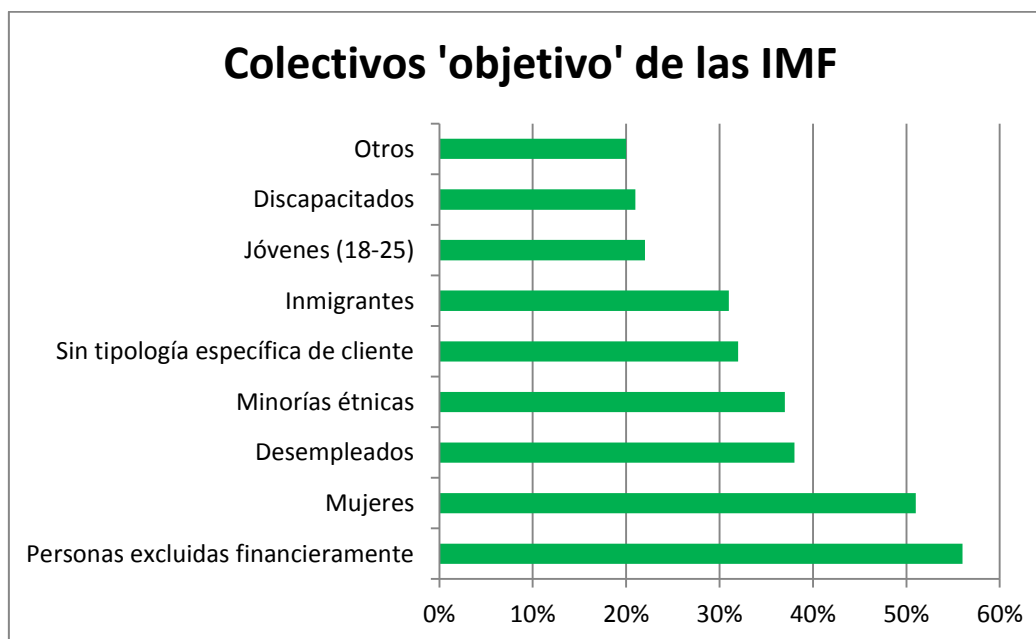
- Trabajadores en edad avanzada
- Hombres y mujeres con menos de 25 años
- Inmigrantes y minorías étnicas

La exclusión financiera es otra forma de exclusión social. El carácter de la exclusión financiera en Europa es distinto a la de los países en vías de desarrollo. Mientras que en Bangladesh o Filipinas, por poner un ejemplo, muchas personas no tienen ni siquiera acceso a servicios bancarios porque hay una ausencia de bancos en zonas remotas, en

Europa todo el mundo tiene acceso a una entidad financiera. Aquí, sin embargo, la causa por la que se excluye financieramente a las personas es por tener un escaso poder de compra o, en otras palabras, por la ausencia de ingresos regulares o garantías (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009).

Es interesante comprobar si las instituciones microfinancieras de la Unión Europea tienen en su punto de mira a los colectivos anteriormente señalados que son víctimas de la pobreza, exclusión social y exclusión financiera y, por tanto, si efectivamente están recibiendo apoyo financiero aquellos que más lo necesitan. Tomando los datos de las encuestas realizadas por Nantik Lum a las IMF's europeas podemos deducir que la reducción de la situación de pobreza y exclusión social y financiera en la UE está siendo uno de los principales objetivos de las entidades microcrediticias.

Gráfico 2: Colectivos objetivo de las IMF:



Elaboración propia. Fuente: (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009)

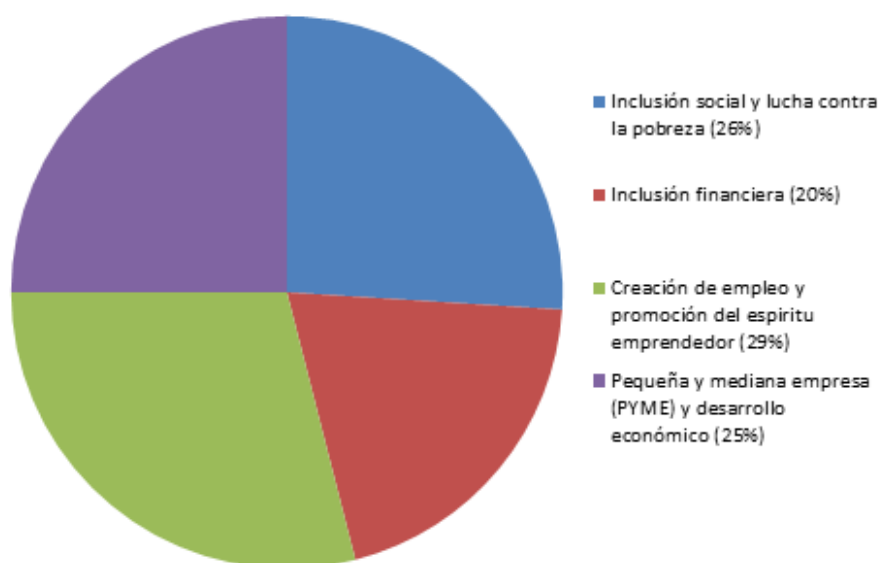
De este gráfico podemos destacar que los grupos en riesgo de exclusión que establecen las autoridades europeas están siendo un objetivo de las entidades de microcréditos. Según estos datos, las IMF's europeas están llegando a los colectivos más perjudicados por la exclusión financiera y a los que están en riesgo de pobreza y, por tanto, podemos afirmar que en Europa se está cumpliendo el objetivo social que tienen los microcréditos, ayudar a aquellos que están en peor situación económica y social.

“El microcrédito en Europa se extiende como una herramienta financiera promovida por entidades sociales y financieras, y también por agencias gubernamentales para fomentar el autoempleo y/o la puesta en marcha o consolidación de microempresas, frente al desempleo y la inseguridad laboral. Por lo tanto, el microcrédito está dirigido a las personas financiera y socialmente excluidas. En algunos países también se utiliza para apoyar el crecimiento de las PYMEs. Como resultado, en las últimas décadas, el microcrédito está recibiendo una mayor atención dentro de la agenda social y económica de la Comisión Europea como una posible alternativa frente al desempleo crónico y la presión hacia el Estado del Bienestar” (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009).

De las encuestas realizadas a las distintas entidades europeas por el Foro Nantik Lum de Microfinanzas (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009) se desprende una máxima fundamental: “El propósito del microcrédito en Europa es el apoyo al desarrollo de pequeños negocios mediante la provisión de servicios financieros de una manera sostenible a emprendedores en riesgo de exclusión.” Más concretamente, la misión de las IMF’s europeas se pueden dividir en cuatro grandes categorías como demuestra el siguiente gráfico:

Gráfico 3: Misión de las IMF's en la UE:

Misión de las IMF's en la UE



Elaboración propia. Fuente: (Jayo, Rico, & Lacalle, 2009)

De este gráfico podemos extrar que, al menos a priori, la mayoría de las organizaciones que ofrecen microcréditos en Europa tienen un objetivo social. Los créditos concedidos por las IMF's europeas no son, por tanto, créditos para el consumo ni simples créditos hipotecarios, son préstamos concedidos para el fomento del emprendimiento, para erradicar la pobreza a través de la creación de negocios o para crear empleo ya sea directamente o mediante el apoyo a las PYMEs. Es digno de mención el apoyo a las PYMEs por ser éstas una parte esencial de la economía de la Unión Europea. En España por ejemplo, la contribución de las PYMEs a la generación de empleo es significativa siendo asalariados de pequeñas y medianas empresas un 63% de los trabajadores del país (Ministerio de Industria, 2014). Es lógico, por tanto, que si el objetivo de las IMF's es ayudar a crear nuevos puestos de trabajo, éstas se concentren en apoyar a las PYMEs.

8.4 Microcréditos en España:

Antes de comenzar con el análisis de algunos datos para comprobar el efecto de los microcréditos en nuestro país, haré una breve mención a un problema significativo en España; el desempleo, y su relación con los microcréditos. Recientemente, la Comisión Europea, en su Monitor Mensual sobre el Empleo ha calificado la tasa de desempleo en España como “dramática” (MicroBank, Informe sobre el Impacto de los Microcréditos, 2013). Así, solucionar este problema se ha convertido en uno de los objetivos prioritarios de las autoridades europeas y de todos sus agentes económicos.

Dentro del contexto desfavorable actual conviene destacar el problema de desempleo en el colectivo joven, el desempleo juvenil. Según datos de Eurofund (Fundación Europea para la Mejora de las Condiciones de Vida y de Trabajo) el coste de no integrar a los aproximadamente 14 millones de jóvenes que actualmente ni estudian ni trabajan se estima en 153 billones de euros, más de un 1% del PIB europeo. Estas cifras dramáticas no hacen más que poner énfasis en la idea de que no es fácil ser joven en el mercado laboral actual y la mejora de su situación es una tarea imprescindible para la mejora económica de la Unión Europea y España. El apoyo de las instituciones microcrediticias a este sector de la población se hace necesaria, más cuando la falta de financiación es una de las principales barreras que tienen los jóvenes para emprender. Este colectivo se encuentra excluido del sistema financiero al presentar garantías prácticamente nulas, poca experiencia y baja credibilidad desde el punto de vista financiero. La creación de

nuevas empresas mediante el programa de microcréditos fomenta el empleo con el consiguiente impacto en la reducción de las dramáticas cifras de desempleo y, más concretamente, del desempleo juvenil. Los microcréditos, por tanto, se convierten en una herramienta necesaria y efectiva contra la lacra del desempleo que sufre el Estado español.

Como en otros muchos países, el interés por el instrumento financiero del microcrédito en España ha aumentado en las últimas décadas. En consecuencia, han ido apareciendo numerosas instituciones microfinancieras. Una de ellas es el MicroBank, un banco del grupo La Caixa y participado al 100% por el CaixaBank. Desde su constitución en 2007 ha desarrollado un modelo de Banca Social y se ha dedicado a la concesión de microcréditos a empresarios, emprendedores y familias, siendo el único banco en España dedicado en exclusiva a las microfinanzas y consiguiendo ser líder del sector en Europa al conceder un total de 225.056 préstamos por un valor de 1.358,5 millones de euros. De sus datos (MicroBank, Informe sobre el Impacto de los Microcréditos, 2013) podemos extraer algunas conclusiones para nuestro estudio.



Dicha entidad realiza anualmente informes que analizan la efectividad de sus microcréditos basándose en encuestas realizadas a sus clientes. Mediante este proceso de recogida de información se puede comprobar desde el punto de vista del propio cliente si verdaderamente los microcréditos están consiguiendo ayudar a los propios perceptores en su vida laboral y familiar. Se trata de una información muy relevante y única en el sector microcrediticio español. Por consiguiente, considero sus datos una buena base y herramienta eficaz para analizar la efectividad de los microcréditos en España como forma de financiación de proyectos y de creación de nuevas oportunidades.

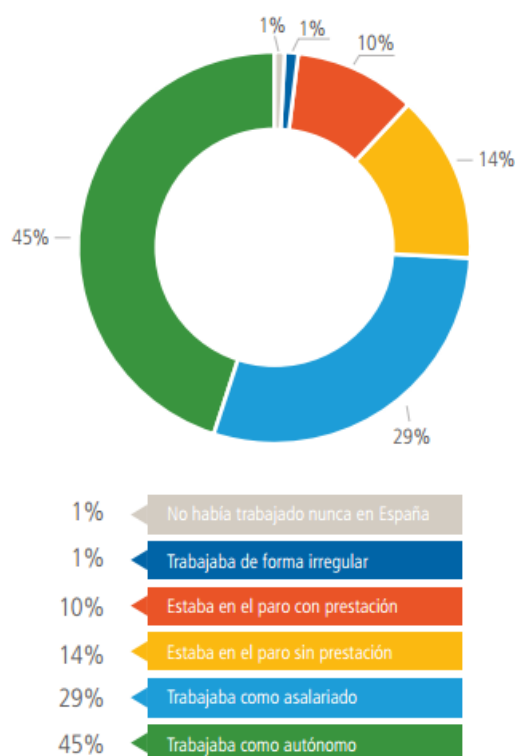
Una vez señalados los principales problemas de la sociedad en el contexto actual y la relevancia que tienen los informes realizados por el MicroBank mediante encuestas a

sus clientes, analizaré dichos informes para comprobar si la ayuda que proporcionan los microcréditos a muchas personas se traduce en verdadero progreso socioeconómico. Para ello, estudiaré en primer lugar la situación laboral previa de los nuevos emprendedores y posteriormente el efecto del microcrédito en la creación de empleo. En segundo lugar, analizaré la necesidad real del microcrédito para la financiación de los negocios emprendidos. En tercer lugar, observaré si el microcrédito genera negocios rentables y sostenidos en el tiempo. Por último, me fijaré en el impacto socioeconómico de los microcréditos en las personas viendo si la financiación obtenida realmente aumenta el nivel de vida de sus perceptores.

Situación laboral previa:

Gráfico 4: Situación laboral previa de los microemprendedores españoles:

SITUACIÓN LABORAL DE LOS MICROEMPRENDEDORES



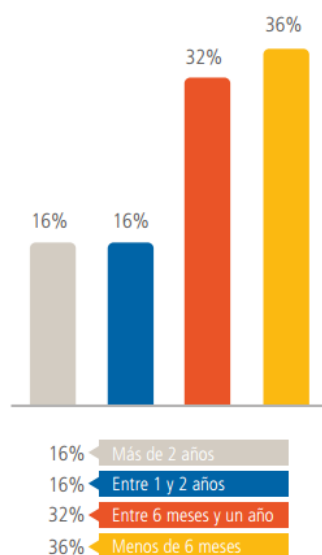
Es importante analizar la situación laboral previa de los emprendedores si queremos extraer conclusiones sobre si los microcréditos ayudan a mejorar la vida de sus perceptores. De los datos de la encuesta podemos ver cómo un 25% de los encuestados se encontraban en situación de desempleo. Podemos afirmar, por tanto, que los

microcréditos del MicroBank han ayudado a conseguir trabajo mediante la financiación del autoempleo al 25% de sus clientes. Si sólo analizamos los datos de los jóvenes, la cifra alcanza el 38% lo que significa que los microcréditos están teniendo un efecto incluso más positivo sobre el colectivo joven que sobre el resto de la población activa. Teniendo en cuenta que el colectivo joven sufre con más crudeza el desempleo, vemos cómo los microcréditos están ayudando a aquellos que están en una peor situación.

También es importante ver el tiempo de duración del desempleo puesto que cuanto mayor sea la duración de la inactividad laboral, peor será la situación económica del desempleado. Del colectivo desempleado que fue beneficiado por un microcrédito podemos extraer algunas conclusiones en relación al tiempo de duración de su inactividad laboral. A la luz del siguiente gráfico, observamos cómo el microcrédito ha ayudado a muchas personas que se encontraban en una situación grave por llevar más de un año en el paro.

Gráfico 5: Tiempo de inactividad de los emprendedores desempleados previamente:

¿CUÁNTO TIEMPO LLEVABA INACTIVO CUANDO SOLICITÓ EL MICROCRÉDITO?



El 32% de los nuevos emprendedores que se encontraban en una situación previa de desempleo llevaban más de un año sin encontrar trabajo. Es decir, el microcrédito ha ayudado a personas en situación de desempleo de larga duración que, probablemente no

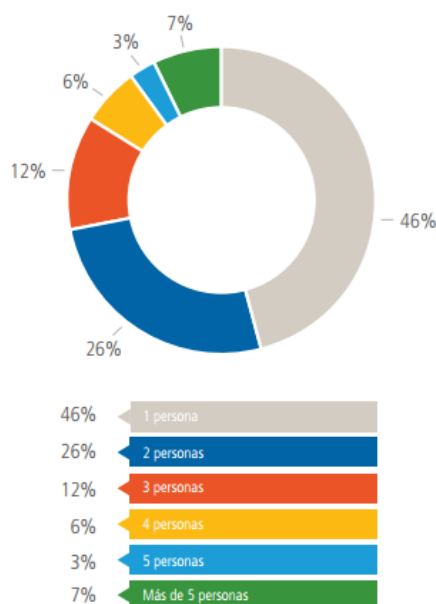
tenían otra salida que el autoempleo para volver al mercado laboral. Para ellos, la situación es más grave porque con el paso del tiempo dejan de percibir el subsidio por desempleo, único ingreso del que disponen.

Efecto sobre la contratación laboral:

El desempleo, como ya se ha comentado, es uno de los principales problemas en la sociedad española actual. Una vez visto cómo el microcrédito ha ayudado a salir a muchos perceptores de una situación de desempleo previa, debemos analizar si las empresas financiadas realmente están contratando a trabajadores. Podremos decir que las empresas financiadas mediante el microcrédito están cumpliendo una función social efectiva si generan puestos de trabajo. A pesar de que muchos emprendedores que reciben un microcrédito desarrollan negocios de un tamaño reducido en los que no hay asalariados, en los datos de la encuesta se observa que el 34% de los empresarios ha contratado al menos a un empleado desde el comienzo del programa microcrediticio. Desde este punto de vista, los microcréditos ayudan a generar puestos de trabajo y, por tanto, favorecen la reducción del desempleo.

Gráfico 6: Número de contrataciones laborales de los negocios emprendidos:

ENTRE LOS QUE HAN CONTRATADO A ALGUNA PERSONA DESDE LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO, ¿CUÁNTAS PERSONAS HA CONTRATADO DESDE LA CONCESIÓN DEL MICROCRÉDITO?



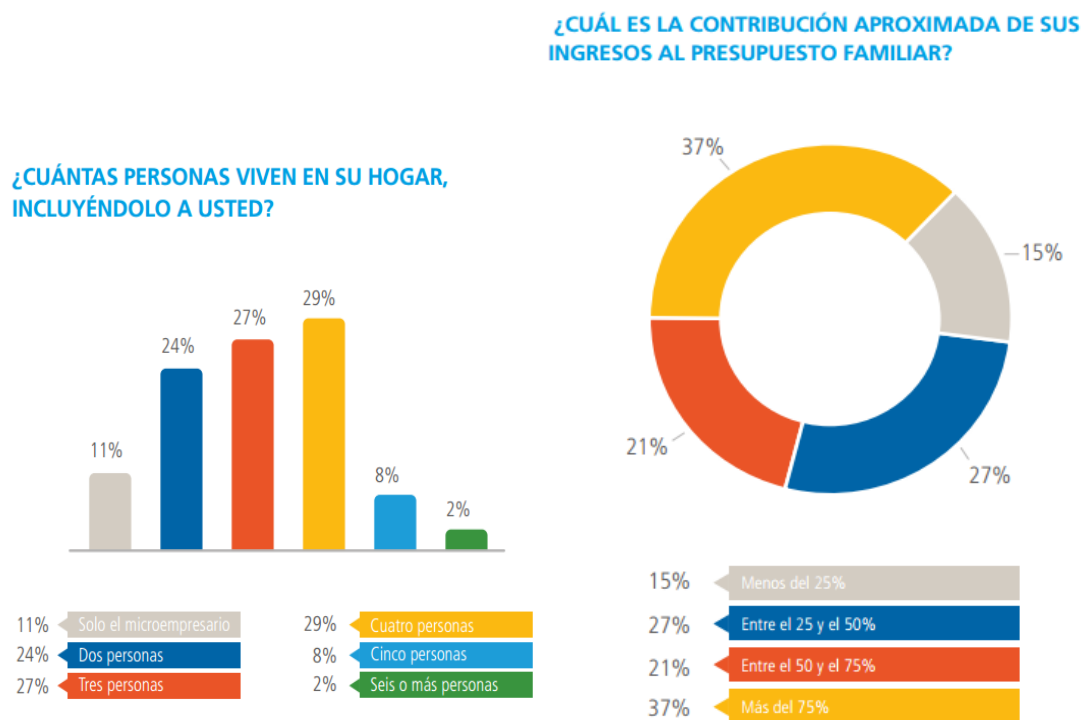
De entre los que han contratado a algún trabajador, la mayoría (46%) sólo han contratado a uno. Por el contrario, un 7% de empresarios ha contratado a más de 5 trabajadores. Si bien en las primeras fases tras la apertura del negocio lo lógico es que el número de trabajadores sea menor podemos pensar que con el tiempo es probable que esta cifra aumente si el negocio es rentable y sostenido en el tiempo. Así, en mayor o menor medida, y siempre proporcionado al tamaño del negocio, se están creando puestos de trabajo gracias al microcrédito lo que es positivo en un contexto tan desfavorable como el actual.

Impacto del negocio en la familia:

Cuando hablamos de microcréditos en España, al igual que en Bangladesh, no podemos pensar que sólo afectan económicamente a la persona que lo recibe. En muchos casos, el beneficiario del microcrédito tiene a su cargo a más personas que dependen económicamente de los ingresos obtenidos por el beneficiario. Para valorar la importancia del microcrédito en el núcleo familiar debemos analizar el número de personas que conviven con los beneficiarios del microcrédito y su grado de dependencia de los ingresos obtenidos por los mismos.

Gráfico 7: Número de personas que conviven con el microempresario:

Gráfico 8: Contribución del microempresario al presupuesto familiar:



El microcrédito financia proyectos que sustentan la economía de familias enteras o, en otras palabras, los microcréditos ‘dan de comer’ a familias enteras en una gran parte de los casos. Estos datos ponen de manifiesto la gran responsabilidad que, en muchos casos, tiene la persona emprendedora en la obtención de ingresos para la economía familiar. Así, el 37% de los encuestados contribuyen en más del 75% del presupuesto familiar y solo en el 15% de los casos, sus ingresos representan menos del 25% del presupuesto familiar lo que nos indica que los ingresos procedentes del negocio emprendido con el microcrédito tienen una importancia vital en las familias.

Necesidad del microcrédito para la financiación del negocio:

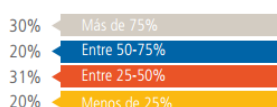
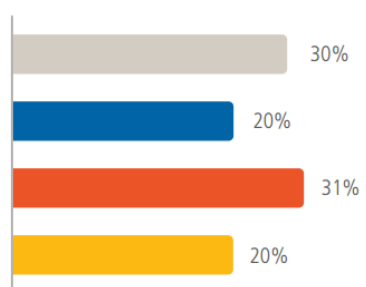
¿Hasta qué punto son necesarios los microcréditos para la creación de negocios? Como muestran los siguientes datos de la encuesta, los microcréditos para la mayoría de estas personas son absolutamente necesarios en la financiación inicial del negocio. El 65% de los encuestados cree que no hubiera podido comenzar el negocio sin la ayuda microcrediticia. Además, en el 25% de los casos el microcrédito representa más del 75% de la inversión inicial. Esto indica que sin la ayuda microcrediticia, los proyectos de negocio de estas personas no podrían haberse llevado a cabo. Debemos tener en

cuenta que muchos de estos emprendedores no habrían podido acceder a otro tipo de financiación por encontrarse excluidos del sistema financiero por lo que el programa de microcrédito era la única forma de acceso al capital inicial de su negocio.

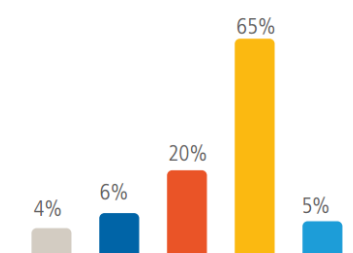
Gráfico 9: Porcentaje del microcrédito en la inversión inicial:

Gráfico 10: Necesidad del microcrédito para la creación del negocio:

PORCENTAJE QUE REPRESENTA EL MICROCRÉDITO RESPECTO A LA INVERSIÓN INICIAL. NUEVOS NEGOCIOS



¿PODRÍA HABER CREADO SU EMPRESA SIN LA AYUDA DEL MICROCRÉDITO? EL MICROCRÉDITO PARA LA CREACIÓN DE EMPRESAS

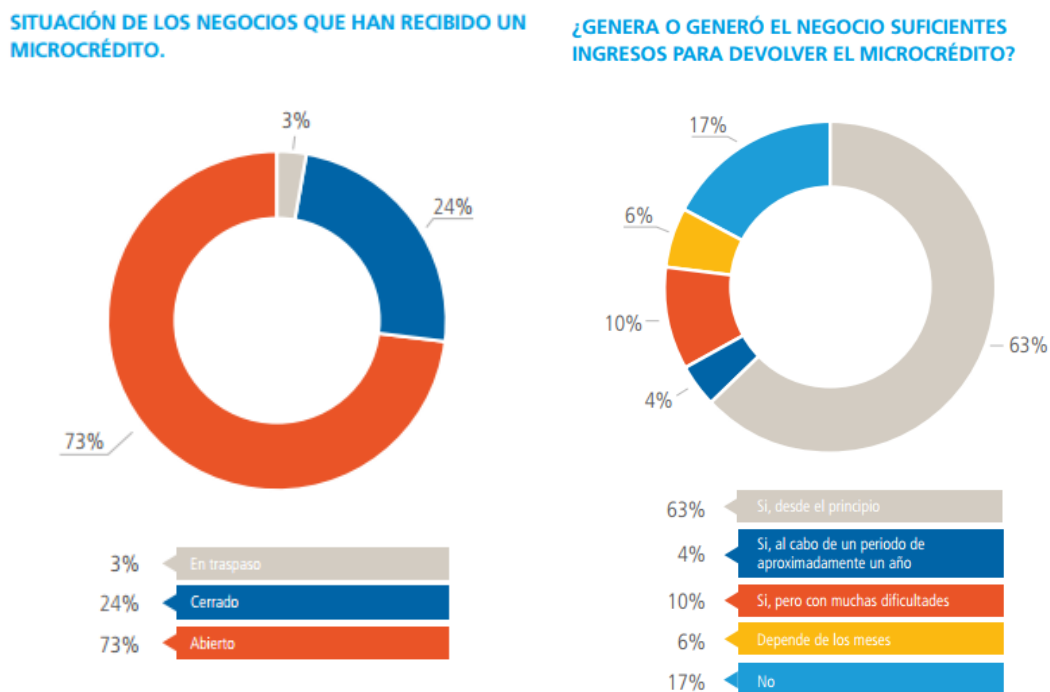


Éxito y continuidad de los negocios:

En el marco actual de crisis continuada se ha producido el cierre de muchas empresas en nuestro país. Desde 2007 hasta 2013 han cerrado en España 234.095 empresas, aproximadamente un 17% del total de empresas que cotizan en la Seguridad Social (Datos del Ministerio de Empleo), lo que supone que en este lustro han cerrado 180 empresas diariamente. Como muestra el siguiente gráfico, el 73% de las empresas creadas gracias al microcrédito siguen en funcionamiento. Este dato es positivo, teniendo en cuenta el contexto actual, y demuestra que la mayoría de negocios creados con la financiación de microcréditos sigue siendo rentable. Los negocios emprendidos con ayuda del microcrédito no son ajenos al contexto actual por lo que probablemente podríamos pensar que el porcentaje de empresas que no permanecen vivas podría ser menor en contextos económicos más favorables.

Gráfico 11: Situación actual del negocio:

Gráfico 12: Generación de ingresos para la devolución del préstamo:



Debemos analizar también la capacidad de reembolso del préstamo de los beneficiarios del microcrédito. Un 63% de los encuestados ha obtenido ingresos suficientes para devolver las cuotas del préstamo desde el primer día. Por el contrario, un 17% no ha generado ingresos suficientes para devolver el préstamo. Esto pone de manifiesto que la mayoría de los negocios han tenido éxito y permiten devolver las cuotas del préstamo sin problemas. Además, el sistema flexible de devolución de cuotas impuesto por el banco favorece la elevada tasa de reembolso no moroso del préstamo.

Impacto socioeconómico en los empresarios:

El resultado de las encuestas varía significativamente si analizamos por separado el impacto sobre los microempresarios con negocios aún en funcionamiento y los que se han visto obligados a su cierre. Así, mientras que el 36% de los empresarios con negocio cerrado afirman que su calidad de vida ha empeorado, el 51% de los empresarios con negocios abiertos afirman que ha mejorado. Sin embargo, podemos extraer conclusiones positivas sobre el impacto del microcrédito en la situación

socioeconómica, personal o profesional de los emprendedores, incluso si tenemos en cuenta a los empresarios que han cerrado el negocio.

Gráfico 13: Consecuencias socioeconómicas del microcrédito en su perceptor:

INDÍQUEME SI ESTÁ DE ACUERDO O NO CON LAS AFIRMACIONES SIGUIENTES: "COMO CONSECUENCIA DE HABER SOLICITADO EL MICROCRÉDITO, AHORA..."



Estos datos permiten afirmar que a pesar de que el impacto es desigual entre los que tienen éxito en el negocio y los que fracasan, de la totalidad de ellos se extraen consecuencias muy positivas. Destaca que más del 70% de los encuestados se consideran más seguros de sus capacidades como emprendedores. Es decir, al igual que en Bangladesh cuando decíamos que los microcréditos aumentaban la autoestima de las personas pobres que recibían los microcréditos lo cual era el primer paso para salir de la pobreza, en España los microcréditos también aumentan la confianza de los microempresarios gracias al apoyo financiero de las instituciones microfinancieras a sus proyectos e ideas.

Conclusión del estudio:

De los datos analizados podemos hacer el siguiente resumen:

- El 25% de los receptores de un microcrédito se encontraban en una situación de desempleo previa.

- La mayoría de los encuestados tienen a su cargo a su familia, habiendo en el 37% de los hogares en los que hay microcréditos una contribución de los perceptores de más del 75% del presupuesto familiar.
- En cuanto al éxito de los negocios, el 73% de las empresas creadas gracias al microcrédito siguen en funcionamiento.
- El 63% de los encuestados genera ingresos suficientes para devolver el préstamo desde el principio del programa.
- El 36% de los negocios creados generan al menos un puesto de trabajo.
- De las respuestas de los encuestados podemos concluir que los beneficiarios de los microcréditos:
 - Están más seguros de sus capacidades como microempresarios
 - Se sienten más independientes
 - Tienen más confianza en el futuro
 - Están más integrados y participan más en su comunidad
 - Contribuyen más a la economía doméstica

En definitiva, considero que los datos aportados por los clientes del MicroBank son representativos a la hora de analizar la efectividad del microcrédito en España puesto que se trata de una de las entidades microcrediticias más importantes, con mayor número de clientes en nuestro país que ofrece servicios a empresarios y particulares a través de una red de más de 5.000 oficinas y con la colaboración de más de 400 entidades (MicroBank, Informe sobre el Impacto de los Microcréditos, 2011).

Podemos deducir que los microcréditos en España están siendo efectivos en la creación de empresas lo cual repercute notablemente en la creación de empleo y en la mejora socioeconómica de sus perceptores lo que se traduce en la mejora de su calidad de vida y la de sus familias.

9. Conclusión:

A comienzos de este trabajo nos planteábamos qué eran los microcréditos y si éstos verdaderamente ayudaban al progreso humano. Tras un análisis pormenorizado de las características del instrumento microcrediticio y de los datos de las instituciones microfinancieras en distintos territorios donde se aplican, llegamos a las siguientes conclusiones y consideraciones finales.

Desde su creación en la década de 1970 por el profesor Muhammad Yunus, el microcrédito ha evolucionado y tomado distintas formas. Así, las características de los microcréditos dependen de la población a la que se dirige y, por tanto, varían dependiendo del territorio donde se aplica este instrumento financiero. Sin embargo, presentan características comunes que se pueden resumir de la siguiente forma:

- Préstamos de cuantía reducida.
- Concedidos a muy corto plazo.
- Con periodos de reposición muy pequeños.
- Financian microempresas o micronegocios.
- Ayudan a sus beneficiarios a generar fuentes regulares de ingresos.
- Están dirigidos a personas que no pueden obtener financiación por los sistemas tradicionales.

A pesar de que se trata de un instrumento financiero, no consiste únicamente en la entrega de un capital. Las entidades que conceden los microcréditos deben realizar un seguimiento constante del destino que se da a los fondos debiendo además formar o educar a sus beneficiarios para que éstos consigan desarrollar negocios rentables y estables que les permitan sentar las bases de su autosuficiencia futura. Es un producto financiero orientado al desarrollo de los sectores más pobres de la población por lo que la educación y el apoyo técnico a sus perceptores debe ser una de sus características fundamentales.

Los microcréditos nacieron como consecuencia del fracaso en la erradicación de la pobreza de las ayudas oficiales al desarrollo las cuales estaban basadas en la cultura del

subsidio. Con este sistema, no se creaban programas autosuficientes de progreso en las comunidades pobres de todo el mundo. Por el contrario, el sistema de los microcréditos pretende que las personas bajo el umbral de la pobreza tomen las riendas de sus vidas dándoles un ‘empujón’ inicial en forma de capital. La pobreza es una cuestión de falta de oportunidades y el microcrédito da la oportunidad a sus beneficiarios de labrarse un futuro próspero por sus propios medios.

La experiencia microcrediticia en el mundo ha demostrado que se puede confiar en los pobres a la hora de recuperar el crédito. Las elevadas tasas de recuperación del crédito de los microcréditos en los territorios donde se ha aplicado ha despertado el interés de muchos agentes económicos en busca de rentabilidad. Sin embargo, el microcrédito nació con voluntad solidaria, de ayudar a los más necesitados. No puede ser tratado como un producto financiero más, debe ser controlado y supervisado por autoridades gubernamentales para evitar que aquellos que no busquen acabar con la pobreza y ayudar a los más necesitados sino una rentabilidad adicional en el mercado, desvirtúen el objetivo para el que fue creado este instrumento.

La mujer se configura como un elemento fundamental del microcrédito. Tradicionalmente, desde la implantación del microcrédito en Bangladesh por el Grameen Bank, la mujer ha sido la principal beneficiaria del instrumento microcrediticio. Las causas que explican esta circunstancia son de distinta índole pero, a mi modo de ver, hay dos causas principales. Por un lado, que las mujeres son las grandes perjudicadas en términos de pobreza. Por otro lado, que las mujeres son las que verdaderamente canalizan los ingresos obtenidos al seno familiar traduciéndolos en progreso efectivo.

Como se ha visto, el sistema de los microcréditos se configuró con un requisito que permitiría su viabilidad: la responsabilidad grupal. Sin embargo, experimentos posteriores han demostrado que no es un requisito esencial del microcrédito. Actualmente, la responsabilidad grupal no es una característica necesaria en los microcréditos aunque un elemento de este sistema, las reuniones de los grupos, permiten a sus beneficiarios adquirir competencias técnicas para crear negocios rentables sobre todo en los países subdesarrollados.

Aunque medir la efectividad de los microcréditos en términos sociales es una tarea compleja, los datos aportados por las entidades microfinancieras nos revelan que, en mayor o menor medida, se está mejorando la situación de aquellos que no podían acceder a financiación formal por otros medios. Para poder evaluar el verdadero impacto de las microfinanzas sobre la pobreza será necesario desarrollar unos buenos sistemas fiables y concretos de medición. No podremos afirmar con rotundidad que los microcréditos erradican la pobreza. Pero sí que mediante el sistema de microcréditos se van escalando los peldaños hacia el progreso humano y la erradicación de la pobreza.

Los datos del Grameen Bank en Bangladesh nos han permitido afirmar que el instrumento microcrediticio en este país genera progreso en sus beneficiarios gracias al control de las condiciones socioeconómicas de los clientes de microcréditos. Para esta función de control han desarrollado un sistema de 10 indicadores que miden si sus clientes cubren sus necesidades vitales básicas. Según este sistema de medición, la mayoría de los perceptores de microcréditos consiguen salir de la pobreza progresivamente.

En la Unión Europea hemos comprobado cómo las instituciones europeas de microcréditos se dirigen fundamentalmente a los colectivos que sufren de exclusión social y financiera por lo que el microcrédito está ayudando a eliminar los factores de pobreza en nuestro continente. Por otro lado, hemos visto como el apoyo a las PYMEs se configura como una característica fundamental de las instituciones microfinancieras europeas.

En España, los datos aportados por el MicroBank, entidad del grupo La Caixa, que se dedica en exclusiva a la concesión de microcréditos, han arrojado luz sobre el papel de los microcréditos en la solución de algunos de los problemas de la sociedad actual. Así, hemos podido comprobar cómo el microcrédito en España es una herramienta necesaria para el emprendimiento de algunas personas las cuales, sin la ayuda de las instituciones microcrediticias, no podrían desarrollar sus proyectos de negocio. Además, los microcréditos están ayudando generar puestos de trabajo lo que contribuye a reducir las preocupantes cifras de desempleo actual. Finalmente, hemos podido comprobar como el microcrédito ha mejorado la vida de sus clientes, dándoles más seguridad en sus

capacidades como empresarios, aumentando su integración en la sociedad o mejorando sus perspectivas de futuro.

Bibliografía

- Attali, J. (2012). About Microcredit. *MicroWorld.org*.
- Berenbach, S., & Guzmán, D. (1993). *La experiencia mundial de los grupos solidarios*. ACCION Internacional.
- Calderón, M. L. (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*.
- Castro, M. (2010). El papel de la mujer en los microcréditos de los países en vías de desarrollo. *Revista Crítica de Ciencias Sociales y Jurídicas*.
- Claret, A., & Lens, J. (2007). *Microcréditos. La revolución silenciosa*. Madrid: Debate.
- Denis, C. (2004). *El desarrollo de nuevos indicadores de pobreza a partir de la experiencia de los microcréditos*. Barcelona: Idea Fuerza.
- Font, Á. (2006). *Microcréditos. La rebelión de los bonsáis*. Icaria.
- Jayo, B., Rico, S., & Lacalle, M. (2009). *Microcréditos en la Unión Europea*. Madrid: Foro Nantik Lum de Microfinanzas. European Microfinance Network.
- Karlan, D., & Giné, X. (2009). Group versus Individual Liability: Long Term Evidence from Philippine Microcredit Lending Groups. *Yale University. Department of Economics. Paper 61*.
- Lacalle, M. (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Barcelona: Ariel.
- Medeiros, M., & Costa, J. (2009). ¿Qué representa la “feminización de la pobreza”?
- MicroBank. (2011). *Informe sobre el Impacto de los Microcréditos*.
- MicroBank. (2013). *Informe sobre el Impacto de los Microcréditos*.
- Microcreditos, el negocio solidario. (n.d.). *ESADE*.
- Ministerio de Industria, E. y. (2014). *Informe de la Dirección General de Industria y de la Pequeña y Mediana Empresa*.
- Rico, S., & Lacalle, M. (2007). *Microcredit in Spain*. Madrid: FORO Nantik Lum de Microfinanzas.
- Rodriguez, V., & Aguilar, C. (2013). Indicadores FOCO para medir la eficacia en la utilización del microcrédito. *Faedpyme International Review*.

Vereda, A. (2001). *Microcréditos y Desarrollo*. Madrid: Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (FIDE).

Yunus, M. (1997). *El banquero de los pobres. Los Microcréditos y la batalla contra la pobreza en el mundo*. París: Paidós.