



**Trabajo Fin de Máster en Cooperación Internacional al Desarrollo.
2015-2016.**

**La inclusión financiera y el empoderamiento de las mujeres en
África Subsahariana a través del microcrédito: Innovar para
mejorar el desempeño social de las microfinanzas.**

ESTUDIO DE CASO: CARE, un ejemplo de innovación en la provisión de servicios
financieros con impacto social positivo en África Subsahariana.

**Financial inclusion and empowerment of women in sub-
Saharan Africa through microcredit: Innovate to improve
social performance of microfinance.**

CASE STUDY: CARE, an example of innovation in the provision of financial
services with positive social impact in sub-Saharan Africa.

TUTOR: Antonio Santamaría.

ALUMNA: Lara Romero Rey.

Junio 2016 (Madrid)

Resumen:

La promoción de los programas de microcréditos a gran escala no está respaldada por resultados objetivos que demuestren su validez como instrumento para la superación de la pobreza, el aumento del bienestar y el empoderamiento femenino. La fijación del foco de atención en la oferta de crédito y la falta de consideración de las dinámicas existentes en la economía informal de África Subsahariana y otras realidades sociales e institucionales, unido al crecimiento descontrolado de la industria microfinanciera, ha generado impactos negativos sobre los clientes receptores de microcréditos. Es necesario repensar el funcionamiento de las finanzas inclusivas y mejorar su desempeño social exige innovar, híbridar estructuras formales e informales y establecer relaciones de colaboración entre distintos sectores. En este esquema, las organizaciones sin ánimo de lucro pueden desempeñar un papel fundamental de intermediación para mejorar la protección de los clientes más vulnerables y el impacto social positivo de las microfinanzas.

Abstract:

Promoting microcredit programs on a large scale is not supported by objective results demonstrate its validity as a tool to overcome poverty, increase welfare and women empowerment. Fixing the focus on the supply of credit and the lack of consideration of the existing dynamics in the informal economy in sub-Saharan Africa and other social and institutional realities, coupled with the uncontrolled growth of the microfinance industry, it has generated negative impacts on microcredit recipients. We need to rethink the inclusive finance and improve social performance requires innovation, hybridizing formal and informal structures and building partnerships across sectors. In this approach, the non-profit organization can play a key intermediary role to enhance the protection of vulnerable customers and the positive social impact of microfinance.

Palabras clave: microcrédito, inclusión financiera, empoderamiento femenino, África Subsahariana, innovación.

Key words: microcredit, financial inclusion, women's empowerment, sub-Saharan Africa, innovation.

0. Introducción.

- 0.1. Objetivos.
- 0.2. Hipótesis.
- 0.3. Metodología.
- 0.4. Marco teórico.

1. Exclusión financiera y brecha de género.

- 1.1. Datos.
- 1.2. Entendiendo el contexto económico africano. El peso de la economía informal.
- 1.3. Brecha de género, ¿por qué son las mujeres las más perjudicadas en términos de acceso a servicios financieros formales?
 - 1.3.1. ¿Por qué aumenta la brecha de género en el acceso a servicios financieros pese a que la mayoría de proyectos de microfinanciación van dirigidos a mujeres?
 - 1.3.2. Dimensiones que influyen y dificultan la plena participación de las mujeres en la economía de mercado moderna.
- 1.4. Consecuencias de estar fuera del sistema económico formal.

2. Microcréditos.

- 2.1. Datos
- 2.2. Balance tras tres décadas de impulso.
- 2.3. Desmontando mitos:
 - 2.3.1. ¿Ha sido un verdadero instrumento de empoderamiento para las mujeres?
 - 2.3.2. ¿El endeudamiento se produce siempre con fines productivos?
 - 2.3.3. ¿Son “los más pobres de entre los pobres” los que se benefician de los microcréditos y les permiten a éstos superar situación de pobreza
- 2.4. ¿Qué implicaciones tienen los indicadores de medición utilizados sobre los clientes y sobre la eficiencia social de los programas de microcréditos?

3. Conclusiones: Retos y oportunidades en el terreno de las microfinanzas inclusivas.

4. ESTUDIO DE CASO: CARE, un ejemplo de innovación en la provisión de servicios financieros con impacto social en África Subsahariana.

- CARE y Visión Finance Company en Ruanda: Unión de grupos de ahorro informales e Institución Microfinanciera.
- CARE, Orange y Equity Bank en Kenia: Unión de grupos de ahorro informales, operador de telefonía móvil e institución bancaria.

5. Bibliografía.

0. Introducción.

Nueve de cada diez trabajadores rurales y urbanos tienen empleos informales en África y la mayoría de los empleados son mujeres y jóvenes.¹ La Organización Mundial del Trabajo (OIT) reconoce que la mayoría de las personas que se incorporan a la economía informal no lo hacen por elección, sino como consecuencia de la falta de oportunidades en la economía formal y por carecer de otros medios de sustento².

Un informe de la OIT³ introduce en 1972 dos conceptos muy importantes: la definición de economía informal y el fenómeno de los trabajadores pobres. Se definía la economía informal como “una forma de hacer las cosas” caracterizada por la facilidad de entrada, la dependencia de los recursos locales, la propiedad familiar de los negocios, la operatividad a pequeña escala, mano de obra intensiva, cualificaciones para el desempeño adquiridas fuera del sistema escolar formal y mercados no regulados y competitivos. A medida que se ha ido profundizando en el estudio de esta realidad compleja, se han ido introduciendo nuevas perspectivas y dimensiones, pero el fenómeno de los trabajadores pobres que recogía el informe sigue plenamente vigente y se refiere a aquellas personas que a pesar de que trabajan, generalmente de manera intensa y en jornadas laborales prolongadas, no consiguen que su trabajo sea productivo en términos de asegurarse un mínimo de ingresos que les permita vivir con dignidad.

Se calcula que en 2011 había en el mundo 397 millones de personas de más de 15 años que trabajaban, pero que vivían en hogares con menos de 1,25 dólares por persona al día. En la región de África Subsahariana se encuentra la mayor proporción de trabajadores pobres con respecto al empleo total, un 41,7%⁴. Por tanto, podríamos decir que no es un problema de desempleo, sino de empleo formal con unas mínimas garantías.

¹ AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP. “Recognizing Africa’s Informal Sector.” <http://www.afdb.org/en/blogs/afdb-championing-inclusive-growth-across-africa/post/recognizing-africas-informal-sector-11645/>

² ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)R204 - Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204). http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:3243110

³ INTER-AGENCY TEAM, UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM, INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. ‘Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya.’ Page: 6. http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf

⁴ PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAD PARA EL DESARROLLO (PNUD) Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Sostener el Progreso Humano: Reducir vulnerabilidades y construir resiliencia. Pág. 73. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-es.pdf>

La situación de informalidad suele superponerse a la pobreza debido a que la insuficiencia de ingresos se une, por regla general, a desigualdades en el acceso a la educación y otros servicios como pueden ser los sanitarios, generando un aumento de la brecha social y dificultando cada vez más escapar del llamado círculo de la pobreza a la población más vulnerable.

Por definición, el círculo de la pobreza es aquel “conjunto de factores o eventos por los cuales la pobreza, una vez iniciada, es probable que continúe a menos que haya una intervención exterior”.⁵ Entonces, ¿qué acción exterior o qué factores deberían cambiar para romper con este desafortunado círculo?

En 1974 una terrible hambruna asoló Bangladesh. Se cuenta que un profesor que impartía un programa de economía rural en la universidad bangladeshi de Chittagong, observó en sus paseos por los barrios más pobres de la ciudad de Jobra cómo las mujeres que trabajaban la artesanía del bambú tenían que aceptar préstamos de usureros para poder comprar el material que necesitaban para llevar a cabo su actividad. ¿Por qué? Porque ninguna entidad financiera formal estaba dispuesta a prestarles dinero debido a que carecían del tipo de garantías y avales exigidos. El profesor pensaba que con estos márgenes de rentabilidad mínimos o negativos era muy difícil que esas mujeres, por mucho que trabajasen, consiguiesen superar algún día la situación de miseria en la que vivían. Consideró que pequeños préstamos en condiciones razonables podían marcar la diferencia y decidió empezar a prestar personalmente pequeñas cantidades a algunas mujeres, cambiando las garantías exigidas tradicionalmente por la banca formal, por un sistema de avales basado en “la presión social” a través de la organización de las mujeres en grupos. Puso en marcha un proyecto de investigación llamado “Graamen Bank Project” que perseguía unos ambiciosos objetivos: “extender los servicios bancarios a los hombres y mujeres pobres, eliminar la explotación de éstos por parte de los usureros, crear oportunidades de autoempleo para la gran multitud de personas desempleadas en zonas rurales de Bangladesh, llevar a las personas más desfavorecidas (especialmente a las mujeres) un formato organizativo que pudieran comprender y gestionar por sí mismos y donde pudieran encontrar fuerza socio-política y económica a través del apoyo mutuo. Invirtiendo así el círculo vicioso de bajos ingresos, bajo nivel de ahorro, baja inversión a un sistema en expansión de bajos ingresos, crédito, inversión, más ingresos, más crédito, más inversión, más

⁵ Hutchinson Encyclopædia

ingresos”.⁶ Este famoso profesor es Muhammad Yunus y es considerado por parte de la gran mayoría de las publicaciones el padre del Microcrédito moderno.

Aunque hubo iniciativas previas en esta línea en el marco de estrategias de desarrollo rural, en el sector de las organizaciones no gubernamentales y una larga tradición en el sector financiero informal africano y asiático con las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio, conocidas como tontinas; la institucionalización a gran escala del microcrédito con la idea de incluir financieramente a la población de bajos recursos irrumpió con fuerza en el mundo del Desarrollo y la Cooperación con el comienzo de la andadura del Grameen Bank. El “éxito” mundial de la iniciativa de Yunus es indiscutible en términos de fama, galardones⁷ y respaldo de las grandes organizaciones⁸.

La idea del microcrédito como instrumento emancipador y catalizador del desarrollo, que possibilitaba a las personas más pobres, y más específicamente a las mujeres, ser protagonistas de su propio desarrollo y empoderarse, se convirtió en dogma de los ochenta en adelante entre agencias multilaterales, organizaciones no gubernamentales, políticos y otras personalidades. Pero el hecho de que esta tendencia de apoyo económico y mediático al microcrédito se concretara en un contexto paralelo de liberalización de los mercados, de planes de ajuste estructurales y de desregulación económica⁹; sumado a que no existen hasta la fecha muchas investigaciones ni estudios de impacto a gran escala que aporten datos fiables, o al menos extensibles, que demuestren la validez del microcrédito como instrumento de superación de la pobreza, hizo que empezasen a surgir voces críticas contra la microfinanciación como instrumento de cooperación, polarizándose posturas entre detractores y defensores.

Ante este panorama surgen muchas preguntas y tras investigar la literatura relativa a los microcréditos, la primera conclusión que hemos dilucidado es que nuestro posicionamiento no puede reducirse simplemente a estar a favor o en contra de este instrumento. Más que en el qué, debemos profundizar en el cómo, en el para quién y en el para qué, dejando de idealizar los microcréditos como la fórmula mágica para la lucha contra la pobreza y el empoderamiento femenino, pero sin desechar por completo su potencial y valor cuando se integra con sentido en

⁶ <http://www.grameen-info.org/history/>

⁷ Muhammad Yunus y Graamen Bank condecorados con Premio Nobel de la Paz en 2006

⁸ Las Naciones Unidas declaró en 2005 el Año Internacional del Microcrédito.

⁹ Le microcrédit est- il le faux-nez du néolibéralisme.

acciones más amplias enfocadas a mejorar la vida de las personas más vulnerables y en generar sociedades más inclusivas y justas.

Se cumplen diez años desde que Muhammad Yunus fuera condecorado con el premio nobel de la Paz (2006) y aun hoy estudios de impacto como el publicado por A. Banerjee, E. Duflo, R. Glennerster y C. Kinnan en 2013 son una novedad en el sector¹⁰. ¿Están siendo demasiado reduccionistas los defensores de los microcréditos en las causas de la pobreza? ¿Hay un interés oculto por extrapolar la lógica de acumulación occidental al resto del mundo como afirman sus detractores? ¿Potencian realmente procesos de empoderamiento femenino? ¿consiguen superar la situación de pobreza aquellos clientes/ beneficiarios receptores de microcréditos? ¿o todo lo contrario? Intentaremos arrojar luz sobre algunas de estas cuestiones a lo largo del documento, intentado analizar las causas de exclusión financiera desde un enfoque holístico, explorar los retos del sector en términos de riesgos y oportunidades y realizar propuestas que traten de acercarse más a las demandas de los clientes/beneficiarios, integrando actores y sin generar situaciones de sobreendeudamiento ni desempoderamiento.

0.1. Objetivos

Este trabajo pretende:

- Ofrecer un análisis de la situación exclusión financiera en la región estudiada de África Subsahariana y la evolución de las últimas tendencias en el uso de los servicios financieros por parte de la población, prestando especial atención a dos segmentos poblacionales: las mujeres y el 40% de la población más pobre, ya que son el grupo meta de una gran proporción de los programas de microcréditos.
- Examinar los factores asociados a la proliferación de los programas de microcréditos para mujeres en las últimas dos décadas, analizar cuál ha sido su impacto y revisar los indicadores que miden su éxito o fracaso.
- Analizar los retos que enfrenta el sector de las microfinanzas inclusivas para mejorar su desempeño social y proponer recomendaciones en esta línea.
- Investigar nuevas prácticas que están funcionando fuera de los esquemas tradicionales del sistema financiero formal.

¹⁰ The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation

0.2. Hipótesis

- Los programas de microcréditos dirigidos a mujeres no sólo no siempre consiguen mejorar los procesos de empoderamiento socio económico de las mujeres, sino que en ocasiones empeoran su situación a nivel individual, familiar y comunitario.
- Los programas de microcréditos no han conseguido demostrar su validez como instrumento de superación de la pobreza en términos macroeconómicos ni han permitido a sus clientes/beneficiarios superar la situación de informalidad.
- No son los más pobres los que se benefician de los programas de microcréditos y en ocasiones los clientes están cayendo en trampas de endeudamiento.
- La falta de análisis de los contextos en los que se implantan estos programas han supuesto un deterioro de estructuras informales preexistentes de ahorro y crédito en África Subsahariana, sustituyendo la lógica de circulación por la de acumulación.
- La promoción a gran escala de programas de microcréditos ha hecho responsables de su propio desarrollo a la población más vulnerable, especialmente a las mujeres, desviado la responsabilidad de los estados de proveer de unas condiciones socioeconómicas que permitan a la población desarrollarse y vivir con dignidad.

0.3. Metodología

Este estudio procede a una exposición narrativa de la realidad investigada a partir de un análisis profundo de la literatura sobre los microcréditos (especialmente aquellos dirigidos a mujeres), sobre el sector financiero informal y la exclusión financiera en el contexto de África Subsahariana. Se han estudiado cuidadosamente las bases de datos más relevantes en relación a este tema y se han contrastado los datos con los estudios antropológicos y trabajos de campo sobre esta materia.

Para la **medición de la exclusión financiera** y el análisis de uso de los servicios financieros nos apoyaremos principalmente en la base de datos del Global Findex, herramienta online del Banco Mundial proporciona datos en profundidad sobre cómo los individuos ahorran, piden prestado, hacen pagos y gestionan los riesgos.

La población de referencia será aquella mayor de 15 años del grupo de países en desarrollo de África Subsahariana definido por el Banco Mundial¹¹, desagregando los datos según el sexo, el nivel de ingresos y el nivel de estudios de la población.

A efectos comparativos, también son analizados los mismos datos correspondientes al grupo de países de altos ingresos de la OCDE¹².

Periodo temporal 2011- 2014: El objetivo de analizar este periodo temporal es estudiar cuales son las tendencias actuales en la utilización de los servicios financieros. Sin embargo, es necesario señalar que debido a variaciones en la metodología de medición de algunos de los indicadores no es posible en todos los casos mostrar la tendencia del periodo.

Variables analizadas:

- **Inclusión financiera**, entendida ésta como la posesión de una cuenta en exclusividad o compartida con otra persona en una institución financiera. Puede ser un banco, unión de crédito u otros tipos como una cooperativa, institución de microfinanciación, oficina postal...
- Utilización del **dinero móvil**.
- **Motivos para el uso de una cuenta bancaria**: Porcentaje de población que utilizó la cuenta en los últimos 12 meses por motivos de **negocios o comerciales** y porcentaje de la población que la utiliza para **recibir un salario**. Esto nos permitirá esbozar intuición económica sobre el nivel de informalidad de la economía y las diferencias entre grupos poblacionales.
- **Motivos de endeudamiento**: Porcentaje de la población que solicitó un préstamo en los últimos 12 meses: por motivos de **salud** y para **pago de tasas escolares** (2011), para **bodas y funerales** (2011) y para **empezar, gestionar o expandir una granja o negocio** (2014).
- **Fuentes de financiación**: Porcentaje de la población que solicitó un préstamo en los últimos 12 meses a: **institución financiera, prestatario informal privado o a familia y amigos**.
- **Dónde se depositan los ahorros**: Porcentaje de la población que depositó sus ahorros en los últimos 12 meses en: **institución financiera o en club de ahorros o una persona fuera de la familia**.

¹¹ **Países en Desarrollo África Subsahariana**, 46 países: Angola, Benin, Bostwana, Burkina Faso, Burundi, Cabo Verde, Camerún, República Centroafricana, Chad, Comoros, República Democrática del Congo, Costa de Marfil, Eritrea, Etiopía, Gabón, Gambia, Ghana, Guinea, Guinea- Bissau, Kenya, Lesotho, Liberia, Madagascar, Malawi, Mali, Mauritania, Mauricio, Mozambique, Namibia, Níger, Nigeria, Ruanda, San Tomé y Príncipe, Senegal, Sierra Leona, Somalia, Sudáfrica, Sur Sudán, Sudán, Swazilandia. Tanzania, Togo, Uganda, Zambia, Zimbabwe. Países en desarrollo según el Banco Mundial son aquellos clasificados como de ingresos medios o bajos. Esto es, aquellos cuyo nacional bruto per capita es \$12,735 o menos.

¹² **Países de altos ingresos miembros miembros de la OCDE**, 32 países: Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Chile, Dinamarca, Eslovenia, España, Estados Unidos, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Islandia, Israel, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, República de Corea (Sur), República de Eslovaquia, Suecia, Suiza. Países de altos ingresos son aquellos cuyo ingreso nacional bruto per capita es \$12,736 o más.

En este estudio encontramos una limitación fundamental que debemos tener en cuenta y es que por el hecho mismo de hablar de economía informal, barajamos cifras y estimaciones oficiales pero nunca podrán ser del todo exactas debido a su propia naturaleza de funcionamiento fuera de las vías “oficiales”

0.4. Marco teórico:

Exclusión financiera: se refiere a un proceso mediante el cual las personas se encuentran con dificultades con el acceso y / o el uso de servicios y productos financieros en el mercado general que sean apropiadas a sus necesidades y les permitan llevar una vida social normal en la sociedad en que pertenecen.¹³

Microfinanzas: Entendida como la prestación de servicios financieros a clientes de bajos ingresos¹⁴. Los servicios financieros incluyen generalmente ahorro y crédito, aunque también se incluyen los seguros y la provisión de servicios de pago que ofrecen algunas instituciones.

Microcréditos: Un tipo de servicio microfinanciero consistente en ofrecer pequeños préstamos en condiciones ventajosas a personas de bajos recursos, que normalmente no tienen acceso bajo los esquemas de la banca formal tradicional. Pueden ser otorgados a nivel individual o a nivel grupal.

Institución Microfinanciera Formal (IMF): Pueden ser organizaciones no gubernamentales, cooperativas de ahorro y préstamo, cooperativas de crédito, bancos públicos, bancos comerciales u otras entidades financieras no bancarias.¹⁵

Economía Informal: escogeremos un enfoque dualista. Esta escuela entiende la economía informal como el conjunto de actividades marginales –distintas del sector formal y no relacionadas con él– que proporcionan ingresos a los pobres y una red de seguridad en tiempos de crisis. Los dualistas

¹³ PROVISIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS Y PREVENCIÓN DE EXCLUSIÓN FINANCIERA. Comisión Europea. Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades. Inclusión, aspectos de la política social de la migración, racionalización de Políticas Sociales. Marzo 2008.

¹⁴ JOANA LEDGERWOOD. Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective. Sustainable Banking with the poor. The World Bank. N.18771.

¹⁵ Ibid.

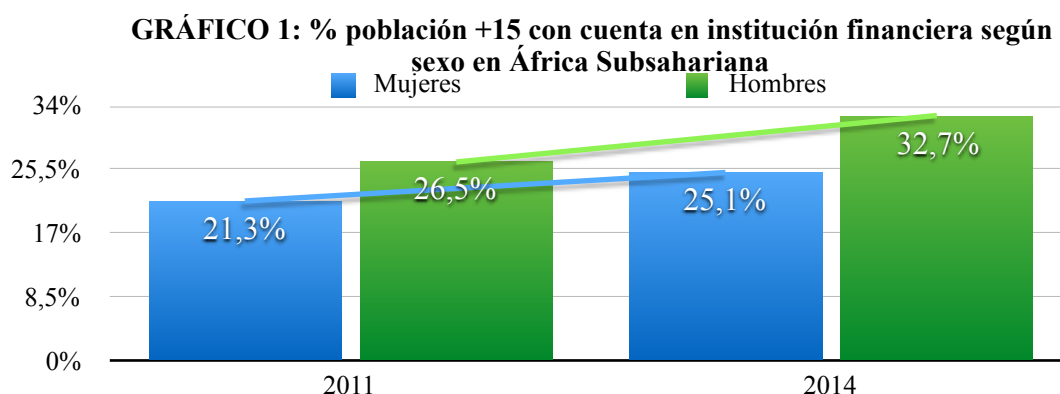
argumentan que los negocios informales están excluidos de las oportunidades económicas modernas debido a desequilibrios entre las tasas de crecimiento de la población y el empleo industrial moderno, y un desfase entre las habilidades de las personas y la estructura de las oportunidades económicas modernas.¹⁶

1. Exclusión financiera y brecha de género.

1.1. Datos.

Existe una tendencia de crecimiento en el uso de servicios financieros en la región estudiada de África Subsahariana. Entre 2011 y 2014 la población mayor de 15 años en posesión de una cuenta bancaria, sin tener en consideración por ahora el dinero móvil, ha aumentado 5,6 puntos porcentuales. Sin embargo, si desagregamos los datos debemos apuntar algunas observaciones.

En primer lugar, aunque haya una tendencia al alza, poco más de una cuarta parte de la población tiene acceso a servicios financieros. Por tanto, el objetivo específico declarado por el Banco Mundial de lograr el acceso universal a servicios financieros para 2020¹⁷ parece lejos de cumplirse en esta región. En segundo lugar, aunque la tendencia general sea un aumento del uso de los servicios financieros formales, la **brecha de género** ha aumentado, pasando de los 5,2 puntos porcentuales a los 7,6 en el periodo estudiado (GRÁFICO 1¹⁸). Este dato sorprende si tenemos en cuenta que, a priori, una gran mayoría de proyectos de microcréditos para la inclusión financiera implementados a los largo de las dos últimas décadas han estado centrados en mujeres. Parece que algo está fallando, ya que la desigualdad está aumentando.

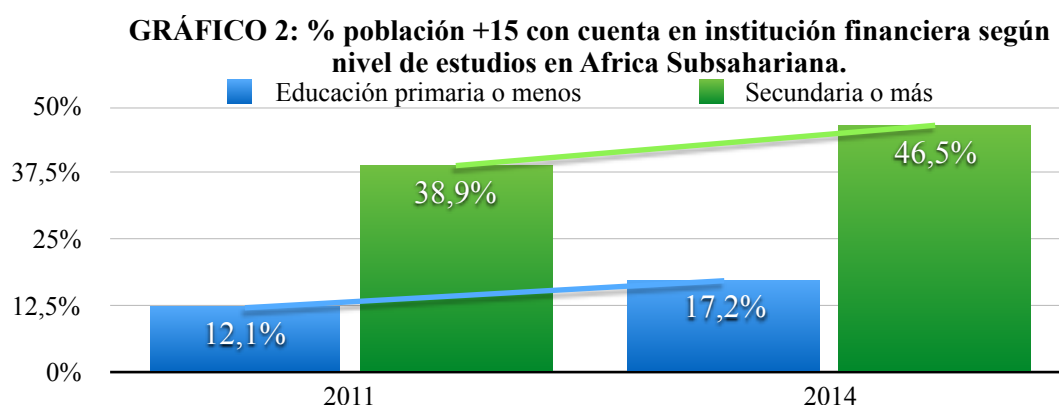


¹⁶ MARTHA ALTER CHEN. “La economía informal: definiciones, teorías y políticas.” Documento de Trabajo de WIEGO No.1. Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. Pags. : 4,5

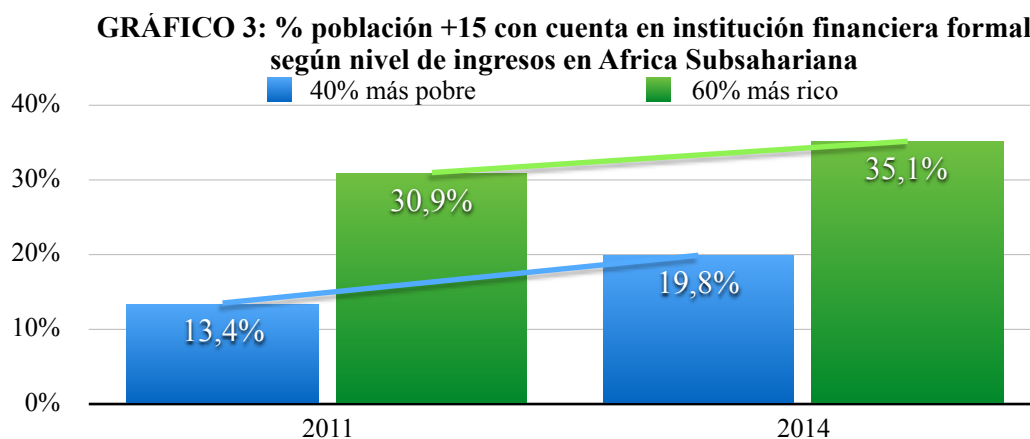
¹⁷ “El Grupo Banco Mundial y una coalición de asociados asumen compromisos para acelerar el acceso universal a servicios financieros.” <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/04/17/world-bank-group-coalition-partners-make-commitments-accelerate-universal-financial-access>

¹⁸ Fuente elaboración propia a partir de la base de datos Global Index del Banco Mundial.

Así mismo, existe una brecha en el uso de los servicios financieros según nivel de ingresos y según el nivel educativo de la población. Aunque en todos los casos la tendencia es al alza, es decir, el porcentaje de población bancarizada aumenta en todos los casos; en el periodo 2011-2014 la brecha de uso entre la población con un menor nivel educativo (**primaria o menos**) y la población más formada (**secundaria o más**) también ha aumentado en 2,5 puntos porcentuales, pasando de una diferencia del 26,8% en 2011 al 29,3% en 2014. (GRÁFICO 2¹⁹)



Sin embargo, la diferencia de uso entre el **60 por ciento más rico** de la población y el **40 por ciento más pobre** se ha reducido 2,2 puntos porcentuales, pasando del 17,5 en 2011 al 15,3 en 2014 (GRÁFICO 3²⁰).



1.2. Entendiendo el contexto económico africano. El peso de la economía informal.

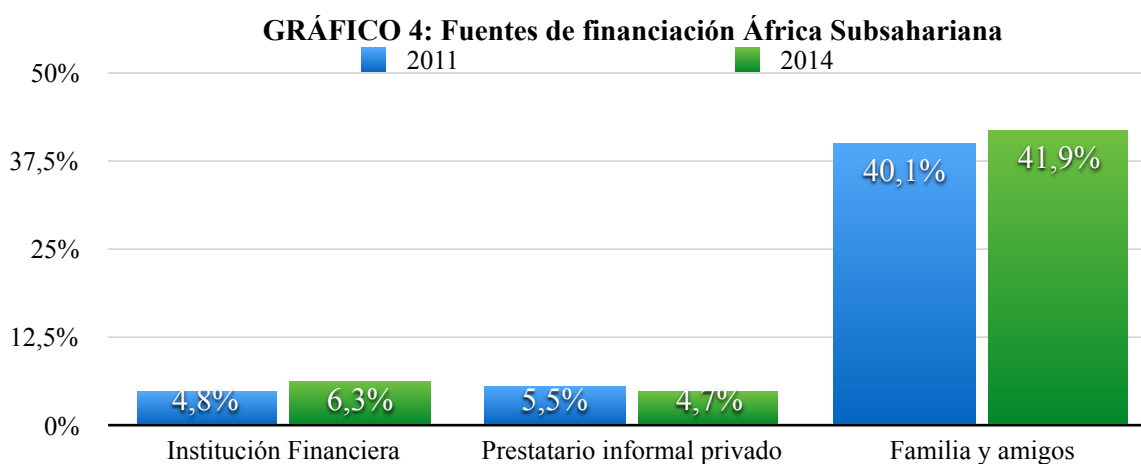
No cabe duda de que el sector informal en África Subsahariana es un fenómeno ampliamente extendido, sin embargo resulta difícil aportar datos exactos sobre cuál es su peso en términos

¹⁹ Fuente elaboración propia a partir de la base de datos Global Index del Banco Mundial.

²⁰ Ibid.

cuantitativos. Los estudios más recientes apuntan que, por ejemplo, en los países de la Unión Económica y Monetaria de África Occidental (UEMOA) el empleo informal representa entre 73% y 81% del total no agrícola.²¹

Para entender mejor el contexto africano y las fortalezas y debilidades de los programas de inclusión financiera y microfinanciación que analizaremos más adelante, es necesario hablar del carácter fragmentado de los sistemas financieros en la mayoría de los países de África Subsahariana²². Que exista un amplio porcentaje de población que no accede a servicios financieros formales, no quiere decir que no tengan acceso a crédito ni capacidad de ahorro.



El peso del sector informal en África Subsahariana en términos de empleo y producción está reforzado por la existencia de un relevante sector financiero informal. Filipe Coelho²³ hace referencia a tres categorías de instituciones informales en África: unidades de movilización de ahorro, unidades de concesión de crédito y unidades mixtas. Entre estos tres tipos encontramos multitud de niveles de profesionalización, tamaño de las estructuras, tipos de funcionamiento... Y sería tremendamente erróneo identificar la larga tradición y el arraigo de ciertas estructuras informales como las tontinas, con algo arcaico y en desuso, ya que a pesar del incremento del uso de los servicios financieros de carácter formal por parte de la población africana, el uso de canales informales para solicitar crédito (GRÁFICO 4²⁴) y depositar ahorro (GRÁFICO 5²⁵) tampoco deja

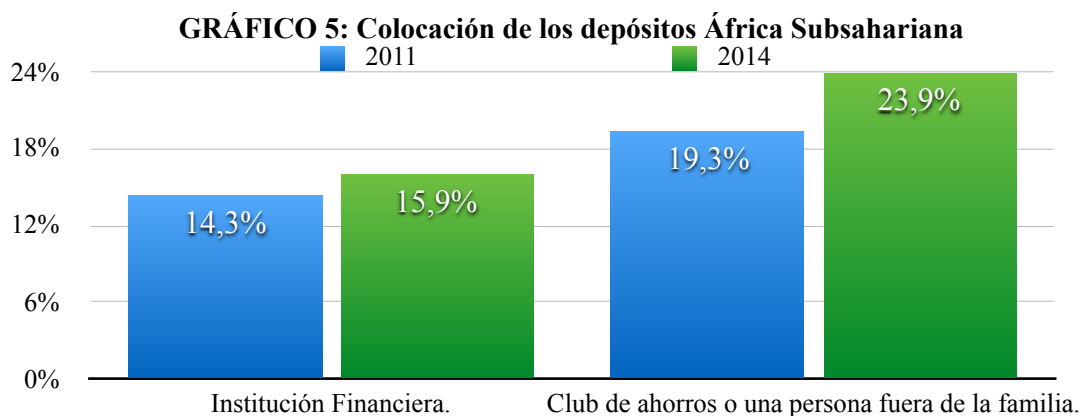
²¹LÉONIDAS HITIMANA, THOMAS ALLEN, PHILLIP HEINRIGS (SWAC Secretariat) N.06 NOVEMBER 2011. <https://www.oecd.org/swac/publications/49526765.pdf>

²²AEYEETEY,E. "Filling the niche: Informal Finance in Africa." (1995) African economic Research Consortium, Nairobi Kenya. http://www.cas.ed.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0020/27362/No_098_the_informal_economy_in_sub-saharan_africa-_unresolvec.pdf

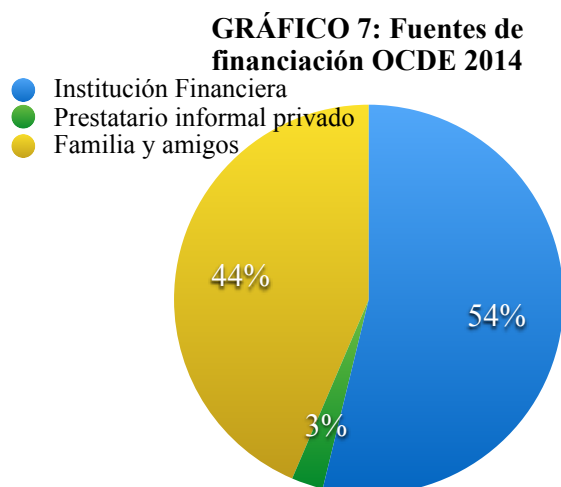
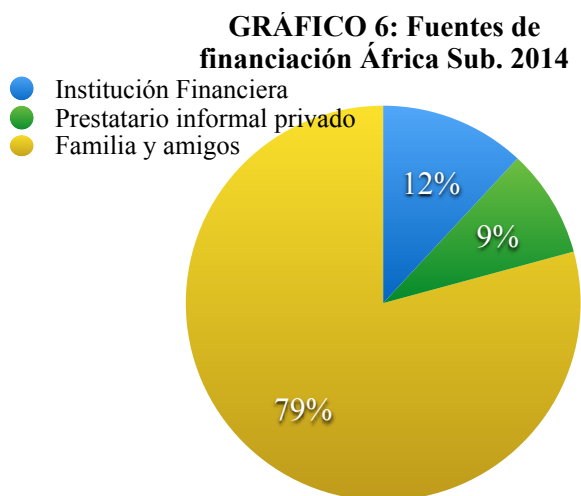
²³FILIPHE COELHO. O sector financeiro informal em África: Virtualidades e limitações.

²⁴ Ibid.

²⁵ Ibid.



de incrementar. Aunque según los datos oficiales²⁶ la proporción de población que solicita financiación a un prestatario informal privado ha descendido 0,8 puntos, sigue representando un significativo 4,7% (la financiación formal representa un 6,3 %). Además, debemos destacar la indiscutible relevancia del 41,9 por ciento de la población que declara en 2014 haber obtenido financiación de familia y amigos. Esto supone prácticamente el 80 por ciento del total de las vías de financiación analizadas (GRÁFICO 6²⁷). Esta cifra casi dobla al mismo dato calculado para los países de altos ingresos de la OCDE (GRÁFICO 7²⁸), donde aún a pesar de que durante los últimos años de crisis la petición de dinero a familia y amigos ha aumentado, la financiación formal sigue siendo la preponderante. Esto nos sugiere una intuición que verifica lo que muchos estudios sugieren sobre el valor social del dinero en África y la lógica de circulación frente a la de acumulación, ese dinero prestado por familia y amigos está en circulación, prestando un “servicio de apoyo” a alguien de la familia o comunidad, en vez de amontonarse en una cuenta de ahorro propia en cualquiera que sea la institución.



²⁶ Global Findex

²⁷ Ibid.

²⁸ Ibid.

Pero, aunque la irregularidad de ingresos y trabajar en condiciones de informalidad son algunos de los motivos que explican porqué la gente debe recurrir a familiares, amigos o a otras vías de financiación informal para pedir un préstamo en África Subsahariana, ¿por qué las unidades financieras informales son escogidas también para la colocación de depósitos pese a la presencia de bancos? Existen varios motivos.

Tradicionalmente ha existido una baja receptividad por parte de los bancos para el tipo de depositantes de los que hablamos (bajos ingresos), debido al escaso nivel de rendimientos de los depósitos y a la gran frecuencia con los que realizan²⁹. Por parte de los ahorradores se perciben demasiado elevados los costes de transacción del ahorro en el sector formal teniendo en cuenta una serie de factores como el tiempo invertido en desplazarse a los lugares donde deben realizar los depósitos, la congestión en la atención y la excesiva burocratización propia del sector formal, incomprensible en ocasiones para población analfabeta o con un bajo nivel educativo. Además, existe una falta de confianza en las instituciones formales debido a la inestabilidad y la fuerte intervención del estado.³⁰

También es muy importante el factor cultural como elemento de refuerzo de la vía informal tanto para el ahorro como para el crédito. En África Subsahariana existe una larga tradición y profundo arraigo del sector financiero informal tanto entre aquellos habitualmente excluidos de los canales formales como aquellos con un nivel de ingresos más altos que no tendrían ningún problema en acceder a vías formales. Ahorrando en estructuras como tontinas (asociaciones mutuas de ahorro y crédito rotatorio) lo que el individuo busca en primer término es la solidaridad³¹ y en segundo término la seguridad. Solidaridad comunitaria, a través del ahorro grupal que favorece la unidad y la capacidad de gestionar y enfrentar situaciones y desafíos de manera conjunta. Seguridad a través de la participación y compromiso con el grupo, que favorece el ahorro y crea una red de protección

²⁹ ERNEST ARYETEY, FRIZT GOCKEL. "Mobilizing domestic resources for capital formation in Ghana. The role of informal financial sectors." African Economic Research Consortium. Research Paper 3. Initiatives Publishers, Nairobi. August 1991. Pág: 8

³⁰ JAMES DUESENBERY, ARTHUR A. GOLDSMITH, MALCOM MCPHERSON. Global coalition for Africa, 1993. Development Discussion Papers Restarting and Sustaining Growth and Development in Africa. Development Discussion Paper No. 680. February 1999. Page 11

³¹ PAPA SOW, KOKOUVI TETE. Cajas de Ahorro populares africanas en Cataluña: Tipos y formas de prácticas financieras sumergidas de los inmigrantes. Grupo de Estudios y de Reflexión sobre África. Septiembre de 2007.

social que actúa como una especie de “seguro”.³² Además, existen necesidades que sólo pueden ser entendidas como tal desde la lógica funcionamiento y la cultura de un contexto concreto. Extrapolar las mismas estructuras y contemplar los mismos elementos financiados en Helsinki que Bamako como hacen algunos programas de microcréditos es, en términos empresariales, no entender el mercado ni a los clientes.

Por tanto, el dinamismo, la capacidad de adaptación a necesidades de clientes, la simplificación de los sistemas de gestión y los bajos costes de funcionamiento que caracterizan a las estructuras informales, son virtudes y potencialidades que deben ser tenidas en cuenta a la hora de implementar políticas de inclusión financiera en África Subsahariana. Sin embargo, su estrecha base de capital y su incapacidad para operar en plazos más largos³³ hace que el alcance de las estructuras informales sea limitado. Es necesario repensar ambos sistemas, formal e informal, conjuntamente de manera que se consiga superar el vacío intermedio (*missing middle*)³⁴ que hace que millones de personas en África no consigan acceder a servicios financieros que se adapten a sus necesidades.

Pero para abordar esta cuestión con éxito deberíamos empezar rebajando expectativas y siendo más cautos en nuestras aseveraciones, ya que es irreal pensar y hacer creer que años de pobreza y precariedad de medios de vida de amplias capas de la población se pueden solucionar mágicamente con el acceso masivo de millones de personas, hasta ahora excluidas, al sistema financiero y sus servicios. No sólo no es suficiente sino riesgoso. Es necesario implementar otras reformas a nivel legal y estructural para reducir la situación de vulnerabilidad en la que se encuentran miles de personas en África Subsahariana, especialmente las mujeres.

1.3. Brecha de género, ¿por qué son las mujeres las más perjudicadas en términos de acceso a servicios financieros formales?

³² "Mientras que los bancos están en el corazón de un fenómeno de acumulación dentro que el dinero cumple su función de reserva, tontines hacen imposible esta acumulación mediante la promoción de la circulación del dinero." (Lelart y Lespes, 1985).

³³ FILIPE COELHO. O sector financeiro informal em África: Virtualidades e limitações.

³⁴ "La brecha en la capital que es más grande que las microfinanzas, pero más pequeña que la financiación institucional tradicional en mercados emergentes y de frontera" "si se eliminaran las barreras a su crecimiento, las PYME contribuirían más al desarrollo económico al proporcionar empleos e ingresos, la expansión de la clase media, la ampliación de la base tributaria y en última instancia, la disminución de los niveles de pobreza (2009 Milken Institute report)" Investing in Africa: Defining the 'Missing Middle' Lena Sene. http://www.africa.com/blog/investing_in_africa_defining_themissing_middle/

La apertura de una cuenta corriente no es objetivo final, pero sí primer paso para acceder a un amplio abanico de servicios financieros.³⁵ En el GRÁFICO 1 podemos observar la brecha de género en la utilización de servicios financieros formales en la región estudiada de África Subsahariana. Tomamos como referencia el porcentaje de **hombres y mujeres** que dispone de una cuenta en una institución financiera formal³⁶, en exclusividad o compartida con otra persona. En 2014 el 32,7% de los hombres África Subsahariana tenía una cuenta bancaria, frente al 25,1% de las mujeres. El problema es que con respecto a 2011, lejos de reducirse, esta brecha de acceso tiende a aumentar.

Las mujeres, especialmente las mujeres pobres, son las principales participantes en todos los sectores informales debido a las barreras de entrada que enfrentan para emplearse en el sector formal. Aunque profundizaremos más adelante en este punto, algunos de los obstáculos que enfrentan las mujeres son, por ejemplo, su nivel educativo, en media menor que el de los hombres³⁷; la necesidad de conciliar el trabajo retribuido con el rol social de cuidadoras de los hijos y del hogar, y las barreras normativas e institucionales de las sociedades en las que viven y se desarrollan.

1.3.1. ¿Por qué aumenta la brecha de género en el acceso a servicios financieros pese a que la mayoría de proyectos de microfinanciación van dirigidos a mujeres?

En 2013 el 73% de los clientes de microfinanzas a nivel mundial eran mujeres³⁸, sin embargo, las mujeres son un 15% menos propensas que los hombres a tener una cuenta bancaria³⁹. Debemos recordar que el crédito es un tipo de servicio financiero, pero también lo son los servicios de ahorro, de aseguramiento y de provisión de medios de pago. Según un estudio sobre el acceso a servicios financieros en África Subsahariana existen varias razones teóricas⁴⁰ que explican la posible brecha de género. En primer lugar, por discriminación estadística, en el sentido de que menor grado de educación y de implicación en el mercado económico formal, dificulta más el acceso a servicios

³⁵ <http://blogs.worldbank.org/voices/es/obstaculos-que-impiden-tener-acceso-a-servicios-financieros>

³⁶ con cuenta en banco, unión de crédito u otro tipo de institución financiera: cooperativa, institución de microfinanciación, oficina postal...

³⁷ PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAS PARA EL DESARROLLO (PNUD) Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Sostener el Progreso Humano: Reducir vulnerabilidades y construir resiliencia. Pág. 73. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-es.pdf>

³⁸ MIX Market, 1,400 institutions reporting 2011 results. Microfinance Barometer 2013.

³⁹ <http://www.bancomundial.org/es/news/feature/2013/04/19/New-World-Bank-Study-Finds-Large-Gender-Gaps-in-Access-to-Formal-Banking>

⁴⁰ Access to finance in sub saharan Africa: is there a gender gap?

financieros. Segundo, una menor implicación en el mercado económico formal suele reflejar también una distribución tradicional de roles en la sociedad, con mujeres dedicadas a las tareas del hogar o actividades informales y con los hombres dedicados a la economía de mercado. Tercero, el sistema financiero está dominado por hombres y, en consecuencia, las barreras de acceso son mayores para las mujeres. Una investigación en Paraguay ⁴¹ pone de manifiesto evidencias de que bajo nivel socio-económico equivalente, las mujeres tienen más probabilidades de ver limitado su acceso al crédito que los hombres, recogiendo testimonios de algunos de los gestores bancarios (hombres) en los que éstos manifiestan que su preocupación ante la posibilidad de trabajar con mujeres es que éstas, dicen, no tienen experiencia en generar ingresos y que probablemente por ello entregarán los fondos a sus maridos.

Sin embargo, en un estudio llevado a cabo en África Subsahariana, que analiza el acceso al crédito tanto a nivel empresarial y como a nivel individual, aunque reconoce que existe una brecha de género evidente en el acceso a servicios financieros, no encuentra que existan mayores barreras para las mujeres en las instituciones financieras formales per se. Es decir, por el lado de las empresas, explica que aquellas cuya propiedad está en manos femeninas son, por lo general, menos propensas a usar créditos que aquellas cuyos propietarios son hombres debido al tamaño medio y a que el sector en el que desarrollan su actividad suele ser menos propenso a acceder a financiación formal. A nivel individual también muestran una tasa de participación inferior, pero que es coherente y proporcional con puntuaciones más bajas dadas en otras dimensiones relacionadas con el uso de servicios financieros, como puede ser la educación, la falta de empleo formal y no ser cabeza del hogar. El estudio concluye diciendo que sin ninguna duda las mujeres están más desventajadas en términos de acceso a servicios financieros, pero que las razones de esa desventaja parecen estar principalmente fuera del sector financiero, refiriéndose a otras dimensiones que tienen que ver con la participación femenina en la economía de mercado moderna. Por tanto, estas otras dimensiones deberían ser tenidas en cuenta a la hora de implantar políticas que quieran promover mejoras para la reducción de la brecha de acceso a los servicios financieros. Pero, ¿qué otros aspectos fuera del propio sistema financiero afectan a la participación de las mujeres en el mismo y las colocan en situación de desventaja frente a los hombres?

⁴¹DIANA FLETSCHER. "Rural Women's Access to Credit: Market Imperfections and Intrahousehold Dynamics." World Development Vol.37, n.3. p.618-631.

1.3.2. Dimensiones que influyen y dificultan la plena participación de las mujeres en la economía de mercado moderna.

Desde 2009 *Women, Business and Law* recoge datos sobre las leyes y regulaciones en 173 países que afectan a la capacidad de las mujeres para desarrollarse en el ámbito laboral y empresarial. El índice mide de 0 a 9 la igualdad de derechos entre mujeres y hombres en distintas dimensiones, desde el acceso a la Justicia y al mercado de trabajo, al control y uso de la propiedad y los permisos de maternidad y paternidad.

Según el informe de 2016 las mujeres tienen al menos un obstáculo legal que no tienen los hombres en 155 de los 173 países analizados. En África Subsahariana hay 8 países en los que se superan las 10 diferencias legales. Entre los países de África Subsahariana que hemos analizado a lo largo de esta investigación persisten hoy día muchas diferencias, por ejemplo, entre la capacidad legal de actuar de las mujeres casadas frente los hombres con el mismo estado civil. En República Democrática del Congo, por ejemplo, las mujeres no pueden abrir por sí solas una cuenta bancaria, registrar una empresa, firmar un contrato, ser cabeza representante de la familia, elegir donde vivir o solicitar un pasaporte.⁴² En Lesotho, Guinea, Kenya, Mauritania, Senegal, Sudan, Swazilandia, Tanzania y Uganda, los hijos e hijas no tienen la misma capacidad legal para heredar los bienes de sus progenitores; y en Camerún, Chad, República Democrática del Congo, República del Congo, Guinea Ecuatorial, Gabón, Mauritania y Swazilandia, hombres y mujeres no tienen los mismos derechos de acceso a la propiedad.

Unido a estas desigualdades de derechos de identificación, movilidad, de herencia y de propiedad, tenemos que resaltar también otra importante diferencia y es la tasa de escolarización y nivel de estudios. Según los indicadores de desarrollo del Banco Mundial, en 2013 un 66,1% de las mujeres completan sus estudios primarios frente al 72,1 % de los hombres⁴³. La educación es un factor determinante en la independencia, participación y desarrollo de las mujeres en todos los ámbitos de la vida pública. Prácticas como el matrimonio infantil y tradiciones sociales y culturales que relegan a la mujer al ámbito de lo privado como cuidadoras del hogar y la familia, aumentan las probabilidades de que las mujeres abandonen antes sus estudios, lo que contribuye, junto a otra

⁴²Women, Business and the Law 2016. Banco Mundial. <http://wbl.worldbank.org/~media/WBG/WBL/Documents/Reports/2016/Women-Business-and-the-Law-2016.pdf>

⁴³ Limitaciones en la cuantificación, ya que el indicador no tiene en cuenta aquellos que abandonan el último año.

serie de factores, a perpetuarlas en mayor proporción que a los hombres en sistema económico informal.

1.4. Consecuencias de estar fuera del sistema económico formal.

Los trabajadores informales ganan menos en promedio que los del sector formal⁴⁴. La escasez unida a la volatilidad de los ingresos coloca a las personas en una situación de mayor vulnerabilidad. La informalidad dificulta el acceso a seguros sociales, como pueden ser la cobertura sanitaria o la percepción de pensiones de jubilación, y dificulta el acceso a servicios financieros, esto es a la capacidad de ahorrar, de endeudarse y de protegerse frente a adversidades. No tener una cuenta bancaria, primer paso para acceder a los servicios financieros, disminuye también las posibilidades de recibir subsidios gubernamentales⁴⁵ o remesas de familiares en el extranjero, por ejemplo.

Por tanto, todos los aspectos que contribuyen a perpetuar en mayor medida a las mujeres en el sector informal (la falta de títulos de propiedad, la complejidad burocrática frente bajos niveles educativos, la irregularidad de los ingresos...), hacen también que sean las más perjudicadas en términos de acceso a servicios financieros de calidad y el control de los mismo, haciéndolas más vulnerables.

2. Microcréditos.

Según la definición de la Cumbre Global del Microcrédito de 1997, los microcréditos son:

“Programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres, para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”

Habría cuatro diferencias fundamentales⁴⁶ entre un crédito de la banca tradicional y un microcrédito. Primero, los microcréditos no tienen ánimo de lucro. Segundo, se ofrecen a personas de bajos ingresos o del sector económico informal. Tercero, se otorgan en cuantías pequeñas, a corto plazo y con bajos tipos de interés. Cuarto, no requieren de bienes ni rentas que les avalen.

⁴⁴ OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015. Salarios y desigualdad de ingresos. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.

⁴⁵ Asli Demirguc-Kunt (Directora de investigación del Banco Mundial.)

⁴⁶ BEGOÑA TORRE OLMO, ISABEL SAINZ FERNANDEZ, SERGIO SAFILIPO AZOFRA, CARLOS LÓPEZ GUITIERREZ. Guía sobre Microcréditos. 2012. Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Universidad de Cantabria.

Además de los servicios de intermediación financiera, muchas instituciones de microcréditos ⁴⁷incluyen servicios complementarios en materia de alfabetización y gestión financiera y también de intermediación y apoyo social, como programas educativos, sanitarios o de formación técnica.

2.1. Datos

Según el *Informe del Estado de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012*⁴⁸ el número total de clientes con un microcrédito eran 205.314.502, de los cuales 137.547.441 (66,99 %) eran familias pobres y 153.306.542 (74,66%) mujeres. Según los datos publicados en el *Microfinance Barometer 2013*⁴⁹, África representaba en 2011 el 2% de los prestatarios a nivel mundial y, aunque el crecimiento de las microfinanzas se ha ralentizado⁵⁰ tras la crisis económica y la crisis de las microfinanzas después de los suicidios en Andhra Pradesh, en África las microfinanzas están en plena expansión.

En cuanto a las instituciones que prestan servicios de microfinanciación existe una gran variedad de variedades, pero fundamentalmente nos interesa diferenciar entre organizaciones sin ánimo de lucro, que representaban el 33% en 2011, e instituciones financieras, que eran 67% proveedores de microcréditos. Esta convivencia de instituciones nos da una primera pista de lo confuso y peligroso que puede resultar el terreno de los microcréditos en términos de intereses y objetivos.

2.2. Balance tras tres décadas de impulso.

La idea del microcrédito como instrumento para la superación de la pobreza y el empoderamiento femenino irrumpió con fuerza en el sector del Desarrollo hace tres décadas, culminando con la entrega del Nobel de la paz a Muhammad Yunus en 2006. Sin embargo, el sistema generado entorno a las microfinanzas fue expandiéndose, transformándose y alejándose paulatinamente del fin social que abanderaba. Empezaban a surgir voces críticas que alertaban de sus peligros y acusaban a los proyectos de microcréditos de ser el caballo de Troya⁵¹ del neoliberalismo occidental, pero este no era el discurso predominante. Durante años los microcréditos ganaron un increíble apoyo mediático y

⁴⁷ BRAC.

⁴⁸ Datos a fecha 31 de diciembre del 2010 y basados en los datos reportados en 2011 por 609 IMF.

⁴⁹ Fuente de datos de MIX Market (Microfinance Information Exchange), basados en los resultados de 2011 reportados por 1400 instituciones.

⁵⁰ Descendió el número de prestatarios en un 3% de 2010 a 2011.

⁵¹ ELISABETH HOFMANN, KAMALA MARIUS- GNANOU. "Le microcrédit est-il le faux nez du néolibéralisme? Le microfinance et les femmes pauvres: état du débat." *Les Cahiers d'Outre-Mer*, 2007, n.238. p. 217-233.

financiero, la idea de “hacer a las mujeres protagonistas de su propio desarrollo” y argumentos como el de que las mujeres eran buenas administradoras de la economía familiar, por lo que se aseguraba la autosostenibilidad de los proyectos y la mejora del bienestar de los hogares; encajaron bien y sin apenas cuestionamiento.

La industria microfinanciera creció rápidamente. La posibilidad de penetrar en un amplio mercado todavía sin “explotar” y las altas tasas de devolución que se registraban, los hicieron un negocio muy atractivo, que además limpiaba conciencias. Por parte de la Ayuda al Desarrollo ganó importancia el objetivo de inclusión financiera, llegando incluso a defender, Yunus y sus seguidores, “derecho humano al crédito”. La burbuja fue creciendo, generándose una dinámica de funcionamiento confusa cada vez más concentrada en la expansión y en el retorno financiero. Se produjo un proceso de feminización del endeudamiento, sin el respaldo de ningún estudio suficientemente amplio y objetivo que demostrase las aseveraciones de que un pequeño préstamo permitía a las mujeres receptoras empoderarse y superar la situación de precariedad vital y económica en la que vivían. Esta idealización de los microcréditos permanecía en el imaginario colectivo alimentada por reportajes sobre historias de éxito de beneficiarias a las que les había cambiado la vida, pero las críticas que advertían de la problemática que se estaba gestando siguieron aumentando y la burbuja acabó estallando en 2010. Este año en Andhra Pradesh, estado al sur de la India muchas veces elogiado como modelo de la expansión y del desempeño de los microcréditos, varias mujeres se suicidaron debido a la presión de sobreendeudamiento en la que se encontraban. Al hacerse pública la noticia, se desencadenaron protestas de muchas más mujeres que se quejaban de las condiciones y tipos de interés abusivos que debían asumir. Los microcréditos estaban en el ojo del huracán, al ponerse de manifiesto una realidad que hasta el momento no se había querido ver o asumir.

Tras estos hechos, el discurso sobre las microfinanzas dio un giro. La Cumbre del Microcrédito en 2012 versó sobre la necesidad de retomar los objetivos iniciales de desempeño social, sobre la necesidad de una mayor transparencia en el sector (MicroFinance Transparency, campaña por la fijación transparente de las tasas de interés) y sobre la necesidad de repensar los microcréditos para evitar el daño a los clientes (campañas como Smart Campaign). En cuanto a los términos en los que se entendía la inclusión financiera, se empezó a desplazar el foco de atención del crédito al ahorro.

En uno de los documentos del CGAP⁵² se dice que “la mayor aportación del movimiento de las microfinanzas, más allá de decir si fue acertado o no centrarse en los préstamos a microempresas, fue el gran progreso que representó al llevar la confiabilidad a las vidas financieras de los hogares pobres.”⁵³ Además de que nos parece osado expresar este planteamiento con tanta ligereza tras años de fomento del endeudamiento de las familias más pobres sin haber medido sus posibles consecuencias; no estamos seguras de que sea aplicable en la misma medida este plus de confiabilidad que aportan las finanzas formales en Bangladesh en África Subsahariana. Según algunos estudios⁵⁴, uno de los motivos que aluden las personas con menos recursos para optar por la financiación informal frente a la bancaria es su falta de confianza en las instituciones formales, debido a la inestabilidad y la fuerte intervención del Estado. Los grupos de préstamos y ahorros rotatorios (tontinas) en África Subsahariana tienen un arraigo tan elevado que las hace una alternativa confiable para la mayoría de las personas que en ellas participan, a pesar de su informalidad. El estudio⁵⁵ de evaluación del impacto de los microcréditos más prolongado y amplio que se ha realizado hasta el momento, pone de manifiesto, por ejemplo, que un 70 % de los hogares elegibles de Hyderabad (Andhra Pradesh, India) en los que estaba presente Spadana⁵⁶, no tenía un préstamo de ninguna institución microfinanciera y preferían tomar prestado, como lo hacen, de otras fuentes de financiación informales.

2.3. Desmontando mitos:

2.3.1. ¿Ha sido un verdadero instrumento de empoderamiento para las mujeres?

Durante años las instituciones financieras proveedoras de microcréditos se han centrado principalmente en las mujeres con el objetivo de empoderarlas. En primer lugar debemos aclarar que el empoderamiento es un proceso, no de un punto de llegada, y nace desde la propia persona,

⁵² RICHARD ROSENBERG. ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) n.59. Enero de 2010.

⁵³ D. COLLINS, J. MORDUCH, S. RUTHERFORD, O. RUTHVEN. *Los portafolios de los pobres: cómo los pobres del mundo viven con 2 dólares por día*. <https://analisisdeeffiecs.files.wordpress.com/2013/09/1-el-portafolio-de-los-pobres.pdf>

⁵⁴ JAMES DUESENBERY, ARTHUR A. GOLDSMITH, MALCOM MCPHERSON. Global coalition for Africa, 1993. Development Discussion Papers Restarting and Sustaining Growth and Development in Africa. Development Discussion Paper No. 680. February 1999. Page 11.

⁵⁵ A. BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, C. KINNAN. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Version: March, 2014. <http://economics.mit.edu/files/5993>

⁵⁶ Una de las instituciones de microfinanzas más grandes y con mayor crecimiento de la India y también acusada de enriquecimiento injusto.

por lo que se puede apoyar y facilitar, pero no dar ni otorgar. En segundo lugar, ¿a qué se refiere el sector de las microfinanzas cuando habla de empoderamiento? Linda Mayoux⁵⁷ resume el histórico de las discusiones conceptuales en tres puntos:

- Empoderamiento económico individual: el acceso de las mujeres a los ahorros y al crédito mejorará su autonomía y su poder de decisión económica.
- Empoderamiento a través del incremento del bienestar: el acceso de las mujeres al ahorro y al crédito facilita la toma de decisiones económicas por parte de las mujeres en el hogar, evitando la fuga de ingresos en gastos improductivos y dañinos e invirtiendo más en propio hogar, en sus negocios y en sus familias.
- Empoderamiento social y político: una combinación de aumento de la actividad económica de las mujeres y el control de los ingresos derivados del acceso a la microfinanciación, unido a la mejora de las habilidades de las mujeres, la movilidad, el acceso a las redes de conocimiento y de apoyo grupales, lleva a movimientos por el cambio social y político.

Pero, ¿está demostrada esta relación de causalidad entre la entrega de un pequeño préstamo y la mejora de la autonomía la mujer y su nivel de bienestar social y económico? Se han estudiado⁵⁸ los efectos positivos de la exigencia de reuniones grupales, tanto en términos de fortalecimiento de las propias iniciativas, como de oportunidad para las mujeres de dejar el ámbito de lo privado y encontrar un espacio de apoyo en el que compartir con su pares problemas, soluciones y aprendizajes. También, los proyectos que vinculan formación financiera, técnica, empresarial o de salud reproductiva a la financiación, tienen más posibilidades de mejorar el capital humano de los propios prestatarios y de la comunidad. Sin embargo, hay estudios que señalan que las mujeres no tienen el control completo de los préstamos y, en lugar de facilitar un proceso de empoderamiento, se está provocando justamente lo contrario.

Los estudios sobre microcréditos no suelen analizar las dinámicas y relaciones de género intrahogar, sino que suelen medir el impacto de los préstamos sobre el aumento de los ingresos tratando al

⁵⁷LINDA MAYOUX. Micro-finance and the empowerment of women. A review of the key issues. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_117993.pdf

⁵⁸ C.LEIGH ANDERSON, LAURA LOCKER. "Microcrédit, Social Capital and Common Pool Resources." World Development, Vol.30, n.1.p.95-105.

hogar como unidad, abordando con poca exactitud cómo funciona la gestión financiera doméstica⁵⁹. Los resultados de algunas investigaciones indican que sólo el 37% de las mujeres mantendrían un control efectivo sobre el uso del dinero recibido⁶⁰. Por tanto, al dirigir las políticas de microfinanciación mujeres sin incidir en otros aspectos de las relaciones de género, lejos de mejorar la situación ha sumado presión sobre las responsabilidades y cargas que éstas ya tenían⁶¹, como el cuidado del hogar y la familia, y las ha forzado a una posición de “ganadoras de el pan” en un mercado informal mucho más competitivo⁶². Además, estudios antropológicos han mostrado impactos potenciales sobre el aumento de la violencia de género debido a la presión que supone a nivel familiar la devolución del préstamo obtenido. Si bien es cierto que el desafío de las “normas de género” puede ser parte del proceso de cambio social y que hay proyectos que han tratado de actuar sobre estos aspectos, no se han adoptado enfoques sistemáticos para facilitar el entendimiento y minorar las consecuencias negativas que pueden traer consigo este tipo de programas de inclusión financiera.

Por último, los datos⁶³ que se extraen de la evaluación del impacto de los microcréditos realizada en Hyderabad (India), sugieren que no hay ninguna evidencia que confirme una mejora en el empoderamiento de las mujeres, es más, parece que se da un proceso de ligero desempoderamiento.

2.3.2. ¿El endeudamiento se produce siempre con fines productivos?

Según la idea fundacional de Graamen Bank, los microcréditos permitían a las mujeres más pobres invertir para comenzar o expandir un pequeño negocio, lo que les permitía mejorar su nivel de ingresos, el bienestar de su familia y ser así “las protagonistas de su propio desarrollo”. A menudo se dio por válido este argumento, reforzado por las altas tasas de devolución que se observaban en el sector. Pero la realidad es que no ha sido posible establecer esta correlación clara entre la devolución de los préstamos y las inversiones productivas. Contrariamente a lo que comúnmente se cree, los estudios demuestran que la mayoría de los préstamos no se dedican a inversiones

⁵⁹TONY NAGER DE SOUSA PEIXEIRA. Los microcréditos en la cooperación internacional. Una forma simbólica de legitimación social de la 'doxa' económica. Máster en gestión de la cooperación internacional y de las ONG. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad de Granada y Fundación Euroárabe de Altos Estudios. Granada.

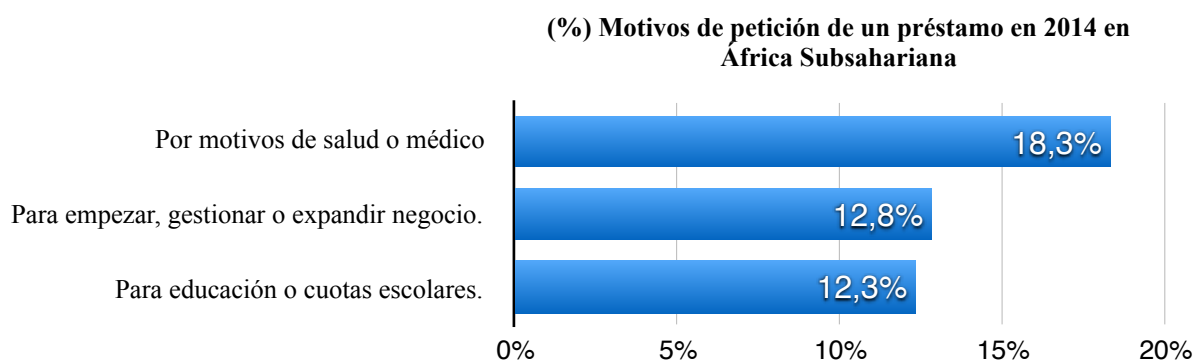
⁶⁰A, GOEZE, R.S. GUPTA. "Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh", World Development, vol.24, número 1996.

⁶¹ Rural Women access to credit: Market imperfections and intrahousehold dynamics

⁶² Gender Relations, Empowerment and microcredit: Moving from the lost decade.

⁶³ A. BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, C. KINNAN. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Version: March, 2014. <http://economics.mit.edu/files/5993>

productivas, sino para hacer frente a emergencias, necesidades de consumo, eventos especiales (bodas, funerales), pago de tasas escolares e, incluso, para hacer frente al pago de otras deudas. También, se han hallado datos que indican que el microcrédito ha tenido un impacto mucho más eficaz y significativo en aquellas empresas y pequeños negocios que ya eran rentables⁶⁴ que en aquellos de nueva creación.



2.3.2. ¿Son “los más pobres de entre los pobres” los que se benefician de los microcréditos y les permiten a éstos superar situación de pobreza?

Los datos demuestran que no son las personas más pobres de entre las pobres las que se benefician de los microcréditos⁶⁵ y, las que consiguen acceder a ellos, no parece que estén consiguiendo superar la situación de precariedad e informalidad en la que se encontraban⁶⁶. No se han observado cambios significativos sobre el consumo medio no duradero de los hogares, ni tampoco se han observado efectos concretos sobre los índices de matriculación de los hijos/as en la escuela. Donde sí se ha observado un impacto considerable es sobre la composición del gasto de las familias, aumentando el consumo en bienes duraderos frente a bienes tentación y de ocio. Sin embargo, es cierto que la pobreza no es sólo un problema de ingresos bajos, sino de la irregularidad de los mismos. En este plano, los microcréditos, siempre y cuando las tasas de interés sean bajas, pueden tener efectos positivos a la hora de ayudar a manejar el consumo intertemporal, lo cual es una manera de reducir la vulnerabilidad. El problema viene cuando esta oferta de liquidez se hace sin

⁶⁴ A.BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, C. KINNAN. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Version: March, 2014. <http://economics.mit.edu/files/5993>

⁶⁵ JONAS HELTH LONDORG, OLE DAHL RASMUSSEN. “Can Microfinance reach the poorest: Evidence from a Community-Managed Microfinance Intervention.” World Development, Vol.64.p.460-472.
ELISABETH HOFMANN, KAMALA MARIUS- GNANOU. “Le microcrédit est-il le faux nez du néolibéralisme? Le microfinance et les femmes pauvres: état du débat.” Les Cahiers d’Outre-Mer, 2007, n.238. p. 217-233.

⁶⁶ RICHARD ROSENBERG. ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? N.º 59. Enero de 2010.
A.BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, C. KINNAN. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Version: March, 2014. <http://economics.mit.edu/files/5993>

limites, generando una situación de sobreendeudamiento insostenible a largo plazo. Debido a la expansión de las microfinanzas, el aumento de la competencia y los incentivos que muchas instituciones ofrecían a sus trabajadores para ganar cuota de mercado, se ofrecieron créditos ilógicos de acuerdo a la capacidad de pago que tenían sus clientes, generando pobreza y miseria nuevas⁶⁷.

2.4. ¿Qué implicaciones tienen los indicadores de medición utilizados sobre los clientes y sobre la eficiencia social de los programas de microcréditos?

Los indicadores utilizados para evaluar las microfinanzas y medir el éxito de los programas se han basado tradicionalmente en las tasas de reembolso, en el número de clientes y el nivel de ingresos de los prestatarios. Al no haberse demostrado la correlación entre elevadas tasas de reembolso y el empoderamiento femenino y la superación de la pobreza, utilizar este tipo de indicadores como medida principal del desempeño de los créditos genera problemas tanto por su propia falsedad, como porque oculta las posibles situaciones que se están generando tras estos cumplimientos de devolución de los créditos otorgados. Aún partiendo del supuesto de que no hay una malintencionalidad por parte de las instituciones que promueven los microcréditos, se genera un problema de agencia entre la institución y sus trabajadores de campo, ya que al basar las instituciones los incentivos de los trabajadores en resultados cuantitativos⁶⁸ (tasas de devolución), éstos ejercerán una elevada presión sobre sus clientes para que cumplan con sus compromisos de pago.

Hay aspectos como el riesgo y el desempeño social que para entenderlos y evaluarlos no podemos limitarnos a indicadores cuantitativos. En este sentido se ha venido trabajando con el objetivo de hacer los servicios financieros inclusivos más seguros y beneficiosos para sus clientes. El resultado ha sido la redacción de unos Estándares Universales para la gestión del Desempeño Social (Social Performance Task Force)⁶⁹ y unos Principios para Inversores de Finanzas Inclusivas⁷⁰, pero,

⁶⁷La otra crisis financiera: Crecimiento y colapso del sector de microfinanzas en India. <http://www.forum.awid.org/forum12/es/2013/06/la-otra-crisis-financiera-crecimiento-y-colapso-del-sector-de-microfinanzas-en-india/#sthash.Pqp4Hj9L.DLowAHwe.dpuf>

⁶⁸ Rural Women access to credit: Market imperfections and intrahousehold dynamics. Rina Sen Gupta. Dhaka, Bangladesh. WHO TAKES THE CREDIT? GENDER, POWER, AND CONTROL OVER LOAN USE IN RURAL CREDIT PROGRAMMES IN BANGLADESH

⁶⁹ ESTÁNDARES UNIVERSALES PARA LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO SOCIAL. <http://sptf.info/images/usspm%20spanishmanual%202014%205.pdf>

⁷⁰PRINCIPIOS PARA INVERSORES EN FINANZAS INCLUSIVAS. http://2xjmlj8428u1a2k5o3411m71.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2012.04.20_PIIIF_es.pdf

a pesar de las elevadas expectativas que se generaron, da la sensación que se han quedado en declaraciones de intenciones y propuestas de buenas prácticas. En este sentido vale la pena destacar una novedad introducida en la Guía Técnica de MicroRate (2014). Entre la recopilación de indicadores de desempeño financiero de las instituciones han introducido un índice de eficiencia social, no utilizado en el sector bancario tradicional, que mide cuán eficientemente las instituciones están colocando sus préstamos. Aunque está lejos de aportar información profunda sobre el desempeño social de los microcréditos, los resultados de este índice permiten obtener información muy útil como, por ejemplo, que las bancas comunales, caracterizadas por tamaño medio más pequeño de los préstamos y costes operativos más bajos, son, en general, socialmente más eficientes.

3. Conclusiones y recomendaciones: Retos y oportunidades en el terreno de las microfinanzas.

Tras la crisis de las microfinanzas en 2010, son numerosos y variados los foros en los que se han planteado las necesidades y desafíos que enfrenta el sector. Tras los sucesos ocurridos en Andhra Pradesh, una de las principales preocupaciones es la transparencia y la protección de los clientes. En esta línea se pone en marcha Smart Campaign, un trabajo de consenso que enuncia los principios que deben guiar el desempeño ético de las microfinanzas. Los aspectos sobre los que se incide van desde la necesidad de adecuación de los “productos” a sus usuarios, para evitar el sobreendeudamiento; a la necesidad de transparencia en la fijación de los tipos de interés y la prevención de la corrupción y el trato abusivo por parte del personal de las instituciones, entre otros. Para ello se pone en marcha un certificado que se otorga a aquellas organizaciones auditadas que cumplen con los 30 estándares propuestos, así se trata de verificar públicamente que estas instituciones prestan un trato cuidadoso a sus clientes. En abril de 2016 estaban certificadas 54 organizaciones.

Otra de las importantes necesidades detectadas es la prestación de servicios de ahorro. Cobra importancia en los planteamientos al tomar conciencia de que las personas necesitan tener lugares seguros donde depositar sus ahorros tanto o más que acceder a un crédito (véase como instituciones microfinancieras que ofrecen servicios de depósito, tienen muchas veces más ahorradores que prestatarios⁷¹). Por tanto, responder a esta demanda y facilitar un servicio que se adapte a las

⁷¹ INFORME CUMBRE MICROCRÉDITO 2012

necesidades y demandas de los clientes de ingresos bajos e irregulares, es un reto sobre el que se debe trabajar para encontrar la solución más eficaz.

La sistematización de buenas prácticas de acompañamiento y la educación financiera es otro desafío de gran envergadura. Sin caer en paternalismos y evaluando muy bien que los servicios prestados y las exigencias de acceso a éstos estén compensadas, es muy importante tanto para minimizar riesgos (ya hablamos, por ejemplo, del impacto potencial sobre el aumento de la violencia de género), como para facilitar la toma de decisiones responsables en términos de gasto, ahorro y endeudamiento, además de equilibrar la balanza entre proveedores de servicios y clientes en términos de conocimientos e información, es decir, que éstos últimos conozcan qué es lo que deben esperar de una institución microfinanciera y en qué condiciones.

Por último y fundamental, los microcréditos necesitan reorientarse sin dilación a sus aspiraciones originarias, retomando el desempeño social como motor y centro de sus actuaciones y eliminando el ánimo de lucro en el sector de las finanzas inclusivas con el fin de no pervertirlas. Las instituciones de microcréditos deben comprometerse sinceramente con el objetivo de mejorar la vida de sus clientes, lo más desfavorecidos económica y socialmente, buscando la mejor manera de alcanzar estas metas. Parece que el poder transformador de los microcréditos por sí solos ha quedado en entre dicho, no han conseguido demostrar que sean los más pobres de entre los pobres los que acceden a sus servicios, ni han demostrado que exista una correlación entre las altas tasas de devolución y la superación de la situación de pobreza y el empoderamiento femenino, de hecho, parece que han llegado a provocar los efectos contrarios. Pero, tienen un gran potencial social que no se debería desperdiciar. Las instituciones financieras, por sí solas o en colaboración con otros sectores, tienen la capacidad de mejorar la vida de muchas personas en situación de precariedad económica dadas sus posibilidades de alcance. Surgen oportunidades que se deben seguir investigando, tanto para ofrecer servicios financieros asequibles y de calidad (ahorro, planes de pensiones, seguros...) como para adicionar otro tipo servicios no financieros a la oferta (educación, salud, formación técnica.) Sin embargo, debemos ser conscientes de los riesgos de estos planteamientos, ya que debe estar muy claro en todo momento que privatizar la protección social, vía aseguramiento y provisión privada, y hacer plenamente responsables “de su propio desarrollo” a las personas en mayor situación de vulnerabilidad social, no es la solución. Hay que medir muy bien los límites de expansión de un sistema de microfinanzas con las características que proponemos y los impactos potenciales en un contexto como el de África Subsahariana, donde los sistemas de

protección social estatales todavía son bastante débiles y donde hoy por hoy el autoempleo (informal) en la mayoría de los casos no es una opción, sino la única manera de sobrevivir.

Durante años las instituciones y la Ayuda han fomentado los microcréditos como instrumento para el desarrollo y la inclusión financiera. Pero, parece que los árboles impidieron ver el bosque. Se focalizó la importancia en el crédito, dejando en un plano residual el resto de servicios financieros, y se obvió la existencia de un amplio sector financiero informal que funcionaba con gran arraigo en toda África Subsahariana. Por lo que, aunque es importante mejorar el desempeño social de los microcréditos, lo más importante es trabajar en la mejora de todos los servicios de microfinanzas, no sólo del crédito. Cuando hablamos de trabajar por la inclusión financiera, hablamos de encontrar las vías más eficientes y eficaces para ofrecer a los sectores poblacionales más desfavorecidos oportunidades de acceso al ahorro, crédito, aseguramiento y a facilidad de métodos de pago. Debemos tender puentes y romper barreras entre sector formal e informal, entre empresas y ONGs, con el fin de conectar a millones de personas que ya participan en la economía informal a nivel individual o en grupos de ahorro comunitarios a los bancos y otras instituciones financieras⁷² cuando sus necesidades así lo requieran. Aunque uno de los supuestos de partida era pensar que los contextos en los que se implantaban programas de microfinanciación formales se habían deteriorado las estructuras informales preexistentes de ahorro y crédito en África Subsahariana, los datos parecen indicar (como vimos en el punto en el que hablamos del contexto económico africano) que estos sistemas no compiten, sino que ambos conviven y crecen, tanto como fuente de financiación como para depositar ahorros. Los sistemas informales tienen grandes beneficios, tanto en términos de cercanía física y social, lo que fomenta la participación y las redes de protección comunitaria; como en términos de bajos costes y autosostenibilidad. Pero al mismo tiempo tiene claros límites: estrecha base de capital, incapacidad de operar con una perspectiva temporal largoplacista y dificultad para funcionar fuera de un rango geográfico muy concreto.

Por todos estos motivos es necesario innovar y ser creativos. Debemos superar las divisiones tradicionales e hibridar estructuras formales e informales, tratando de aprovechar lo mejor de cada sistema para encontrar la mejor forma de alcanzar los objetivos propuestos. En este sentido, las organizaciones sin ánimo de lucro pueden y deben jugar un papel crucial como intermediarios, para ofrecer nuevas oportunidades a los que hoy por hoy no las tienen y para velar por la protección de

⁷² Connecting the World's Poorest People to the Global Economy. CARE.

estas personas frente a instituciones cuyo principal objetivo tiene muchas posibilidades de desviarse del fin y el buen desempeño social.

4. ESTUDIO DE CASO: CARE, un ejemplo de innovación en la provisión de servicios financieros con impacto social positivo en África Subsahariana.

CARE, organización humanitaria que lucha contra la pobreza a nivel mundial, ha conseguido liderar la innovación en el campo de la inclusión financiera. Siendo conscientes del enorme valor de los tradicionales grupos de préstamos y ahorros rotatorios (ROSCAs o tontinas) que existían tradicionalmente en muchos países de África Subsahariana, diseñaron un modelo que trataba de superar las limitaciones que estos grupos enfrentaban, pero tomando como base lo que previamente existía y funcionaba. Así crearon las llamadas Asociaciones Populares de Ahorro y Préstamo (Village Savings and Loan Associations, VSLAs). En primer lugar, reforzaron el funcionamiento de los grupos dando herramientas para mejorar los puntos débiles que experimentaban, como un sistema de mantenimiento de registros orales para mejorar la seguridad de los fondos o apoyo técnico para la gestión de los mismos; tratando de mantener en todo momento sistemas suficientemente flexibles, que siguieran satisfaciendo las necesidades financieras de sus miembros, y simplificados, para ser fácilmente replicables. En segundo lugar, facilitaron actividades colectivas en red, como por ejemplo, bancos de cereales en zonas rurales⁷³. Si bien, esta ampliación a nivel estructura de los grupos de ahorro tradicionales tiene impactos sobre la gobernabilidad de los mismos y sobre sus costes, la ampliación de las oportunidades de sus participantes, parecen compensar algunos de sus posibles efectos negativos sobre la naturaleza de los grupos.

Una de las grandes aportaciones de CARE es el diseño de un modelo sistemático de acompañamiento y monitorización, que permite medir la madurez y afianzamiento de los grupos, para también evitar así acelerar procesos que puedan dañar a sus participantes. Gracias a esto fueron conscientes de que, a medida que los grupos maduraban, eran muchos los que buscaban acudir a instituciones bancarias más grandes para depositar con mayor seguridad los ahorros grupales o acceder a préstamos más grandes. Han seguido innovando para buscar soluciones a estas

⁷³ ALFRED HAMADZIRIPI. Village Savings and Loans Associations in Niger: Mata Masu Dubara Model of Remote Outreach. COADY. http://www.coady.stfx.ca/tinroom/assets/file/ford/docs/Coady_Niger_Final.pdf

necesidades, poniendo en marcha ocho modelos piloto⁷⁴ en cinco países de África Subsahariana. Todas estas iniciativas tienen en común la colaboración entre entidades de distinta naturaleza, con el fin de diseñar los productos y servicios financieros que se adapten a las demandas de los clientes, los participantes de las VSLAs.

A continuación, vamos a comentar dos de estas novedosas iniciativas, que permiten mostrar cómo es posible y sostenible la provisión de servicios financieros que se adapten a las demandas de los clientes con menos recursos a través de la colaboración entre entidades de distinta naturaleza.

CARE y Visión Financie Company en Ruanda: Unión de grupos de ahorro informales e Institución Microfinanciera.

En 2010, CARE puso en marcha un proyecto piloto firmando un convenio de colaboración con la Vision Finance Company (VFC), institución microfinanciera que tenía experiencia de trabajo en contextos rurales y con clientes mujeres. Conjuntamente, lograron desarrollar un producto específicamente diseñado para adaptarse a las necesidades de los grupos de ahorro. Una vez solucionadas las barreras legales, dado que los grupos no tienen entidad jurídica reconocida, se ofrecieron dos productos principales a los grupos: una cuenta de ahorros del grupo que ofrecía el 4% de interés anual, sin exigencias de mínimos de mantenimiento ni cuotas mensuales, y un producto de crédito con una tasa de interés mensual del 2,5% y un plazo de devolución de cuatro meses.

Los productos de VFC tuvieron un gran éxito. En octubre de 2012 1.160 grupos habían abierto cuentas de ahorro en VFC, se depositaron de más de 30.000 dólares y un tercio de esos grupos tomaron préstamos por un total de más de 413.000 dólares. Según los datos, los miembros del grupo invirtieron sus ahorros y préstamos en ganado, en pequeñas empresas, en seguros médicos y gastos escolares de los niños. Para VFC también fue una oportunidad para ampliar su base de clientes.

CARE, Orange y Equity Bank en Kenia: Unión de grupos de ahorro informales, operador de telefonía móvil e institución bancaria.

El dinero móvil está revolucionando las finanzas personales en el continente africano. La utilización del dinero móvil está mucho más extendida en África Subsahariana que en cualquier otra parte del

⁷⁴ CARE. Connecting the World's Poorest People to the Global Economy. http://www.care.org/sites/default/files/documents/ECON-2013-CARE-%20Connecting-the-worlds-poorest_0.pdf

mundo: el 12 % de los adultos (más de 64 millones de personas) dispone de una cuenta de dinero móvil, frente al 2% mundial. El 45% de los que disponen de dinero móvil de forma cotidiana no tienen cuenta en ninguna otra institución financiera⁷⁵. El dinero móvil es mucho más que un simple método de pago electrónico, es una herramienta que está revolucionando el sector de las microfinanzas⁷⁶. Es una tecnología barata y accesible, tanto en términos económicos como de facilidad de uso. Al reducir los costes asociados a la gestión de efectivo y agilizar la estructura de funcionamiento, está permitiendo llegar a zonas remotas y con poca población y ofrecer servicios de ahorro, crédito y medios de pago de una manera mucho más eficiente, facilitando también que los tipos de interés de los créditos sean más bajos.

En 2012, CARE se vincula al Equity Bank y a Orange, para poner en marcha un proyecto piloto en Kenia que se adapte a las necesidades de los grupos de ahorro. Equity Bank tenía una amplia red de sucursales y Orange la tecnología para desarrollar productos de banca móvil. Uno de los grandes desafíos al entrar en juego el dinero móvil era diseñar un producto seguro y transparente que se adaptase al funcionamiento de los grupos. En este sentido consiguieron desarrollar un sistema de verificación de seguridad que requería que tres miembros del grupo proporcionen el PIN para cada transacción, similar a los tres candados de la caja de chica de las tontinas. En cuanto a los productos de ahorro llegaron a un acuerdo por el que los depósitos serían gratuitos y remunerados al 2,5% anual, sin costes de mantenimiento para la cuenta y con un coste de 0,60 dólares para los retiros. Ese mismo año, 223 grupos de ahorro tenían cuenta y habían depositado 35.316 dólares.

5. Bibliografía.

MARTHA ALTER CHEN. “La economía informal: definiciones, teorías y políticas.” Documento de Trabajo de WIEGO No.1. Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. Pags. 4,5.

FILIFE COELHO. “O Sector Financeiro Informal em África: Virtualidades e limitações.” p.289-306.

C.LEIGH ANDERSON, LAURA LOCKER. “Microcrédit, Social Capital and Common Pool Resources.” World Development, Vol.30, n.1.p.95-105.

SYLVIANE GUILLAUMONT, KANGNI KPODAR. “Financial Development and Poverty Reduction: Can there be a Benefit without Cost?” Journal of Development Studies, Vol.47, n.1. p. 143-163.

JONAS HELTH LONDORG, OLE DAHL RASMUSSEN. “Can Microfinance reach the poorest: Evidence from a Community-Managed Microfinance Intervention.” World Development, Vol.64.p.460-472.

⁷⁵ <http://www.worldbank.org/en/programs/globalindex/overview> The Global Findex Database 2014 Measuring Financial Inclusion around the World. Asli Demirguc-Kunt, Leora Klapper, Dorothe Singer, Peter Van Oudheusden. WORLD BANK GROUP. Development Research Group Finance and Private Sector Development Team. April 2015.

⁷⁶ <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2013/05/economist-explains-18>

SUSAN JOHNSON. "Gender Relations, Empowrment and Microcredit: Moving from the lost decade." Centre for Development Studies University of Bath, UK.

DIANA FLETSCHER. "Rural Women's Access to Credit: Market Imperfections and Intrahousehold Dynamics." World Development Vol.37, n.3. p.618-631.

ELISABETH HOFMANN, KAMALA MARIUS- GNANOU. "Le microcrédit est-il le faux nez du néolibéralisme? Le microfinance et les femmes pauvres: état du débat." Les Cahiers d'Outre-Mer, 2007, n.238. p. 217-233.

REYES ATERIDO, THORSTEN BECK, LEONARDO IAVOCONE. "Acces to Finance in Sub-Saharan Africa: Is there a Gender Gap?" World Development Vol. 47. p.102-120.

JOHN KUUMORI GANLE, KWADDWO AFRIYIE, ALEXANDER YAO SEGBEFIA. "Microcredit: Empowerment and disempowrment of rural women in Ghana." World Development Vol. 66. p.335- 345.

LEO DE HAAN, ALFRED LAKWO. "Rethinking the Impact of Microfinance in Africa: "Business Change" or Social Emancipation. European Journal of Development Research." Vol.22, 4, p.529-545.

ARYEETEEY, E. UDRY, C. (1997) "the characteristics of informal financial markets in Sub-saharian Africa" Journal of African Economics. 111, 1081-1110.

MICRORATE. Guía Técnica: Indicadores de desempeño Financiero y Social para Instituciones Microfinancieras. 2014.

JAN P. MAES, LARRY R. REED. Informe del Estado de Campaña de la Cumbre de Microcrédito 2012

JASON HIKEL. "The microfinance delusion: who really wins?" http://www.theguardian.com/global-development-professionals-network/2015/jun/10/the-microfinance-delusion-who-really-wins?CMP=share_btn_tw

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor.) "10 Useful Data Sources for Measuring Financial Inclusion" <http://www.cgap.org/blog/10-useful-data-sources-measuring-financial-inclusion>

ACCOSCA (African Confederation of Cooperative Savings & Credit Associations) <http://www.accosca.org/>

SAVIX (Savings Groups Information Exchange) <http://savingsgroups.com/>

Graamen Bank <http://www.grameen.com/>

BRAC <http://www.brac.net/>

GLOBAL FINDEX, Financial Inclusion Data. <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/>

WORLD BANK. <http://www.worldbank.org/>

<http://www.worldbank.org/en/programs/globalfindex/overview>

AWID (Asociación para los derechos de la mujer y el desarrollo). "La otra crisis financiera: Crecimiento y colapso del sector de microfinanzas en India" <http://www.forum.awid.org/forum12/es/2013/06/la-otra-crisis-financiera-crecimiento-y-colapso-del-sector-de-microfinanzas-en-india/#sthash.ePxaimom.dpuf>

THE ECONOMIST. "Why does Kenya lead the world in mobile money?" <http://www.economist.com/blogs/economist-explains/2013/05/economist-explains-18>

ANDREW FLOWERS. "Mobile Phones Are Revolutionizing Personal Finance In Sub-Saharan Africa" <http://fivethirtyeight.com/datalab/mobile-phones-are-revolutionizing-personal-finance-in-sub-saharan-africa/>

AFRICAN DEVELOPMENT BANK GROUP. "Recognizing Africa's Informal Sector." <http://www.afdb.org/en/blogs/afdb-championing-inclusive-growth-across-africa/post/recognizing-africas-informal-sector-11645/>

ORGANIZACIÓN INTERNACIONAL DEL TRABAJO (OIT)R204 - Recomendación sobre la transición de la economía informal a la economía formal, 2015 (núm. 204). http://www.ilo.org/dyn/normlex/es/f?p=NORMLEXPUB:12100:0::NO::P12100_INSTRUMENT_ID:3243110

INTER-AGENCY TEAM, UNITED NATIONS DEVELOPMENT PROGRAM, INTERNATIONAL LABOUR OFFICE. 'Employment, incomes and equality. A strategy for increasing productive employment in Kenya.' Page: 6. http://www.ilo.org/public/libdoc/ilo/1972/72B09_608_engl.pdf

PROGRAMA DE LAS NACIONES UNIDAD PARA EL DESARROLLO (PNUD) Informe sobre Desarrollo Humano 2014. Sostener el Progreso Humano: Reducir vulnerabilidades y construir resiliencia. Pág. 73. <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-summary-es.pdf>

“El Grupo Banco Mundial y una coalición de asociados asumen compromisos para acelerar el acceso universal a servicios financieros.” <http://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2015/04/17/world-bank-group-coalition-partners-make-commitments-accelerate-universal-financial-access>

LÉONIDAS HITIMANA, THOMAS ALLEN, PHILLIP HEINRIGS (SWAC Secretariat) N.06 NOVEMBER 2011. <https://www.oecd.org/swac/publications/49526765.pdf>

AEYEETEY,E. “Filling the niche: Informal Finance in Africa.” (1995) African economic Research Consortium, Nairobi Kenya. http://www.cas.ed.ac.uk/_data/assets/pdf_file/0020/27362/No_098_the_informal_economy_in_sub-saharan_africa-unresolved.pdf

ERNEST ARYETEY, FRIZT GOCKEL. “Mobilizing domestic resources for capital formation in Ghana. The role of informal financial sectors.” African Economic Research Consortium. Research Paper 3. Initiatives Publishers, Nairobi. August 1991. Pág: 8

JAMES DUESENBERY, ARTHUR A.GOLDSMITH, MALCOM MCPHERSON. Global coalition for Africa , 1993. Development Discussion Papers Restarting and Sustaining Growth and Development in Africa. Development Discussion Paper No. 680. February 1999. Page 11

PAPA SOW, KOKOUVI TETE. Cajas de Ahorro populares africanas en Cataluña: Tipos y formas de prácticas financieras sumergidas de los inmigrantes. Grupo de Estudios y de Reflexión sobre África. Septiembre de 2007.

http://www.africa.com/investing_in_africa_defining_themissing_middle/

Women, Business and the Law 2016. Banco Mundial. <http://wbl.worldbank.org/~media/WBG/WBL/Documents/Reports/2016/Women-Business-and-the-Law-2016.pdf>

A.BANERJEE, E. DUFLO, R. GLENNERSTER, C. KINNAN. The miracle of microfinance? Evidence from a randomized evaluation. Version: March, 2014. <http://economics.mit.edu/files/5993>

D.COLLINS, J.MORDUCH, S.RUTHERFORD, O.RUTHVEN. *Los portafolios de los pobres: cómo los pobres del mundo viven con 2 dólares por día.* <https://analisisdeeffiecs.files.wordpress.com/2013/09/1-el-portafolio-de-los-pobres.pdf>

LINDA MAYOUX. Micro-finance and the empowerment of women. A review of the key issues. http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@ed_emp/documents/publication/wcms_117993.pdf

ESTÁNDARES UNIVERSALES PARA LA GESTIÓN DEL DESEMPEÑO SOCIAL. <http://sptf.info/images/usspm%20spanishmanual%202014%205.pdf>

PRINCIPIOS PARA INVERSORES EN FINANZAS INCLUSIVAS.http://2xjmlj8428u1a2k5o34l1m7l.wpengine.netdna-cdn.com/wp-content/uploads/2012.04.20_PIIF_es.pdf

CARE. Connecting the World’s Poorest People to the Global Economy. http://www.care.org/sites/default/files/documents/ECON-2013-CARE-%20Connecting-the-worlds-poorest_0.pdf

ALFRED HAMADZIRIPI. Village Savings and Loans Associations in Niger: Mata Masu Dubara Model of Remote Outreach. COADY. http://www.coady.stfx.ca/tinroom/assets/file/ford/docs/Coady_Niger_Final.pdf

Bureau of Applied Research in Anthropology, University of Arizona and Innovations for Poverty Action. <https://www.norad.no/en/toolspublications/publications/ngo-evaluations/2014/final-impact-evaluation-of-the-saving-for-change-program-in-mali-2009-2012/>

OXFAM AMERICA. Saving for Change program in West Africa. <https://www.oxfamamerica.org/static/oa3/files/saving-for-change-west-africa.pdf>

RICHARD ROSENBERG. ¿El microcrédito ayuda realmente a los pobres? Consultative Group to Assist the Poor (CGAP) n.59. Enero de 2010.

OFICINA INTERNACIONAL DEL TRABAJO. Informe Mundial sobre Salarios 2014/2015. Salarios y desigualdad de ingresos. Organización Internacional del Trabajo. Ginebra.

Hutchinson Encyclopedia.

PROVISIÓN DE SERVICIOS FINANCIEROS Y PREVENCIÓN DE EXCLUSIÓN FINANCIERA. Comisión Europea. Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Igualdad de Oportunidades. Inclusión, aspectos de la política social de la migración, racionalización de Políticas Sociales. Marzo 2008.

JOANA LEDGERWOOD. Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective. Sustainable Banking with the poor. The World Bank. N.18771.

MARTHA ALTER CHEN. "La economía informal: definiciones, teorías y políticas." Documento de Trabajo de WIEGO No.1. Mujeres en Empleo Informal: Globalizando y Organizando. Pags. : 4,5

BEGOÑA TORRE OLMO, ISABEL SAINZ FERNANDEZ, SERGIO SAFILIPO AZOFRA, CARLOS LÓPEZ GUITIERREZ. Guía sobre Microcréditos. 2012. Área de Cooperación Internacional para el Desarrollo. Universidad de Cantabria.

TONY NAGER DE SOUSA PEIXEIRA. Los microcréditos en la cooperación internacional. Una forma simbólica de legitimación social de la 'doxa' económica. Máster en gestión de la cooperación internacional y de las ONG. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad de Granada y Fundación Euroárabe de Altos Estudios. Granada.

A, GOEZT, R.S. GUPTA. "Who takes the credit? Gender, power, and control over loan use in rural credit programs in Bangladesh", World Development, vol.24, número 1996.