



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

LAS MICROFINANZAS EN UGANDA

Dos estudios de caso de microcréditos y microleasing

Autor: Ana de Azqueta Ruiz-Gallardón

Director: Silvia Rico Garrido

Madrid

Abril 2014

Ana

de Azqueta

Ruiz-Gallardón

**ESTUDIO DE LAS MICROFINANZAS EN UGANDA: Dos estudios de caso de
microcréditos y microleasing**



RESUMEN

Las microfinanzas se han convertido en una herramienta popular de la Economía del Desarrollo, en su lucha contra la pobreza extrema de países subdesarrollados.

El presente trabajo analiza el impacto de las microfinanzas en Uganda y de dos proyectos de microcréditos y microleasing de bicicletas en el norte del país. Para introducir la cuestión se expone la situación económica y socio-política, que recoge las causas por las que Uganda es un país económicamente deficitario y necesitado de ayuda. En este sentido se ha observado que unas regiones están más afectadas que otras y que el propio gobierno supone, en ocasiones, un obstáculo para el desarrollo de las mismas.

Por eso se consideran los distintos enfoques que hay de la Ayuda Oficial al Desarrollo y el papel que a raíz de ellos pueden tomar las ONG. A este respecto, se traen a colación los dos estudios de caso que son promovidos por África Directo y Matoko Fund. Ambos proyectos siguen un enfoque “*bottom-up*” con la intervención de métodos científicos.

Tras el estudio se concluye que las dos iniciativas analizadas contribuyen al desarrollo de la región donde operan y que su modelo de negocio puede servir de ejemplo para otras ONG e instituciones microfinancieras.

Palabras clave: microcrédito, microleasing, institución microfinanciera, África Directo, Matoko Fund, Ayuda Oficial al Desarrollo, contraparte, beneficiaria

ABSTRACT

Microfinance has become a popular tool of Development Economics in its fight against extreme poverty.

This paper analyses the impact of microfinance in Uganda as well as the repercussions of two microcredit and microleasing projects that are taking place in the north of the country.

To introduce the issue, this piece of work presents the economic and socio-political situations that lead to the reasons for which Uganda is an economically deficient and needed country. In this sense, it has been observed that some regions have been more affected than others and that the government itself may be an obstacle to their development.

Therefore, different Official Development Aid approaches are brought up, in relation to what role may NGOs take. Connecting with this, take place the two case studies of projects carried out by África Directo and Matoko Fund. Both projects follow a "bottom- up" approach with the involvement of scientific methods.

After having concluded the study, it may be said that these initiatives contribute to the region's development and also that the business model used may serve as an example for other NGOs and microfinance institutions.

Keywords: *micro-credit, micro-leasing, microfinance institution, Africa Directo, Matoko Fund, Official Development Aid, counterparty, beneficiaries*

**Gracias Borja por transmitirme tu pasión y
gracias Silvia por despertar mi interés y
motivación más allá de este trabajo.**

ÍNDICE DE CONTENIDOS

1.INTRODUCCIÓN.....	1
1.1 Objetivos.....	1
1.2 Metodología.....	1
1.3 Estado de la cuestión	2
1.4 Estructura	3
2.ENFOQUES DE LA AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO	4
2.1 Enfoque “top-down”	4
2.2 Enfoque “bottom-up”	5
2.3 Enfoque científico	6
3.ANÁLISIS DE LOS MICROCRÉDITOS EN UGANDA.....	8
3.1 El Microcrédito.....	8
3.1.1 Concepto	8
3.1.2 Origen.....	8
3.1.3 Objetivo.....	11
3.1.4 Características	11
3.1.5 Entidades intervinientes	12
3.2 Otras corrientes microfinancieras de cooperación.....	12
3.2.1 El papel de las ONG en inclusión financiera	15
3.3 Aplicación de los microcréditos en Uganda	17
3.3.1 Contexto político	17
3.3.2 Panorama económico	18
3.3.3 Desafíos de desarrollo	19
3.3.4 Perspectiva financiera en Uganda	19

4.PROYECTO YUMBE, UGANDA	27
4.1 Microcréditos	27
4.2 Microleasing de bicicletas	35
5.CONCLUSIONES	39
6.BIBLIOGRAFÍA	41
7.ANEXOS.....	45

ÍNDICE DE ILUSTRACIONES Y GRÁFICOS

Gráfico 1: Evolución del número de prestatarios por Institución Microfinanciera.....	21
Gráfico 2: Cartera total de crédito por Institución Microfinanciera.....	22
Gráfico 3 : Distribución de las instituciones financieras por regiones.....	23
Ilustración 1: Mapa de Uganda: ubicación de Yumbe.....	27

1. INTRODUCCIÓN

1.1 Objetivos

Este trabajo analiza las consecuencias derivadas de la promulgación de las microfinanzas en Uganda, como una modalidad de ayuda al desarrollo. Concretamente se estudia el impacto de los microcréditos y del microleasing en la reducción de la pobreza y mejora de las condiciones de vida de los beneficiarios en este país.

Para ello, en primer lugar se analiza el crecimiento de estos instrumentos financieros en el país y en segundo lugar se estudian dos proyectos de cooperación que utilizan estos métodos de asistencia, en el distrito de Yumbe. El proyecto de microcréditos surge como parte de la estrategia de reducción de la pobreza de la ONG África Directo y el de microleasing de bicicletas de Matoko Fund.

1.2 Metodología

Para lograr el objetivo propuesto el método idóneo es la revisión de la literatura. Por ello, se ha procedido a estudiar diversos artículos de analistas financieros especializados en microfinanzas, libros de microeconomía y publicaciones académicas. Una vez entendidos los distintos conceptos e instrumentos relevantes, se han expuesto los antecedentes contextuales de Uganda y las principales corrientes de ayuda oficial al desarrollo. Con el fin de que este trabajo esté lo más actualizado posible, los documentos estudiados son del año 2002 y posteriores.

Después, para llevar a cabo el análisis objetivo de los proyectos de microcréditos, y microleasing de bicicletas, se ha tenido acceso a las respectivas bases de datos y se han realizado entrevistas en profundidad; dos a miembros del equipo de África Directo y una a uno de los socios de Matoko Fund.

Lo anterior ha facilitado la obtención de una conclusión crítica sobre la repercusión en Uganda de las microfinanzas y sobre su viabilidad en otros distritos del propio país y países similares.

1.3 Estado de la cuestión

La situación de crisis financiera actual afecta a todo el mundo. Para afrontarla, se están desarrollando multitud de instrumentos financieros que permiten ayudar a los más desfavorecidos y afectados por esta situación.

Las microfinanzas se han convertido en un modelo esencial de instrumento financiero para paliar los efectos negativos de la misma e impulsar el resurgir económico. Del mismo modo se están promoviendo en los países subdesarrollados -como Uganda- para contribuir a su crecimiento y reducción de la pobreza.

En Uganda, a lo largo de los siglo XX han tenido lugar numerosos conflictos armados; desde guerras civiles hasta la afectación en revueltas de algunos de sus países vecinos – República Democrática del Congo, Sudán del Sur y Ruanda– o, en los últimos tiempos, la opresión violenta del grupo Ejército de Resistencia del Señor, liderado por Joseph Kony. En la década de los 90, la situación de postconflicto, las reformas macroeconómicas, el descontrol de precios y el crecimiento de empresas estatales frente a las privadas, contribuyeron a que en Uganda se alcanzase una tasa de pobreza del 56,4%.

Ante ese dato el gobierno reaccionó y en 1997 aceptó un plan contra la pobreza y comenzó a lanzar políticas en este sentido hasta que dicha tasa se redujo a un 24,5% en 2010 (The World Bank, 2013).

Sin embargo, también ha tenido un efecto negativo: el aumento en la desigualdad de ingresos. Por ello, se tiene que buscar una manera de mejorar dicha situación.

Yumbe es la región ugandesa donde se realiza el estudio concreto de dos proyectos microfinancieros de ayuda al desarrollo. Está situado en el norte del país haciendo frontera con Sudán. Es una zona económicamente deficitaria que se ha visto extremadamente afectada por los conflictos armados la citada desigualdad de ingresos.

Los proyectos analizados son:

- 1) La concesión de microcréditos por la ONG África Directo junto con los Marian Brothers
- 2) Proyecto de Microleasing de bicicletas desarrollado por Matoko Fund

El interés por esta cuestión radica en que los microcréditos como medida de superación de la crisis han tenido una repercusión global. Sin embargo, su impulsión en países africanos es menos avanzada que en el resto de continentes. Analizar su desarrollo en Uganda, a través de proyectos concretos, puede demostrar su utilidad para contribuir en la erradicación de la pobreza extrema y servir de ejemplo para otros países. Además, la inclusión del proyecto microleasing de bicicletas es importante porque soluciona un problema de transporte que tienen las mujeres de Yumbe presentando ciertas características innovadoras.

Lo interesante de los proyectos analizados es que se centran en la generación de industria en el propio país en lugar de contribuir exclusivamente de manera económica mediante aportaciones dinerarias de ONG -que pueden quebrar o desaparecer dejando desatendidas necesidades cubiertas en otros momentos-.

1.4 Estructura

Además de esta introducción, el presente trabajo se estructura en cinco partes. En la primera se presenta un estudio sobre las principales corrientes de ayuda oficial al desarrollo, haciendo referencia a los autores más reconocidos y pioneros en este sentido. En el tercer epígrafe, se hace una breve referencia a lo que son los microcréditos y sus principales características. En el mismo capítulo se analiza el impacto y crecimiento de los microcréditos en Uganda. Para ello, se desarrolla el marco económico y socio-político del país, con el fin de que el lector se pueda situar en el contexto del objeto de estudio. La cuarta parte muestra una serie de instrumentos microfinancieros alternativos y/o complementarios a los microcréditos. El quinto punto se divide en dos partes en las que se hace un estudio de dos proyectos concretos (de microcréditos y microleasing de bicicletas) en la región de Yumbe. Finalmente se extraen las principales conclusiones críticas.

2. ENFOQUES DE LA AYUDA OFICIAL AL DESARROLLO

2.1 Enfoque “top-down”

Se denomina Ayuda o asistencia Oficial al Desarrollo (AOD) a “*todos los desembolsos netos de créditos y donaciones realizados según los criterios de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE)*” (The World Bank, 2013).

Los objetivos principales de este modelo de ayuda son combatir la pobreza extrema y el hambre así como la reducción de las inequidades mundiales. En definitiva, contribuir al desarrollo de las economías deficientes, incluyendo la consecución de los Objetivos del Milenio de Desarrollo¹.

La AOD es el flujo de liquidez que mayor aporte económico externo aporta a economías en vías de desarrollo. Se basa por tanto en la aportación dineraria a países necesitados en este sentido y su distribución mediante la implementación de medidas derivadas de estudios y análisis de profesionales cualificados de los países contribuyentes.

Tiene su origen en la primera conferencia de Naciones Unidas para el Comercio en 1964, donde se acordó destinar el 0,7% del producto nacional bruto de los países industrializados, a el desarrollo de países pobres (Naciones Unidas, 1964).

No obstante lo anterior, los acuerdos que se tomaron no se han cumplido de manera estricta. Es más, sólo Suecia, Noruega, Dinamarca y Países Bajos han conseguido o superado el 0,7% (Eurosur, 2007).

Adicionalmente, debido a la situación de crisis económica, la mayor parte de los países donantes han sufrido un deterioro de sus propias finanzas públicas, como consecuencia

¹ Objetivos de Desarrollo del Milenio: iniciativa llevada a cabo por la Organización de Naciones Unidas impulsada en 2002 que consiste en que en 2015 se haya conseguido (Naciones Unidas):

1. Erradicar la pobreza extrema y el hambre
2. Lograr la enseñanza primaria universal
3. Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer
4. Reducir la mortalidad de los niños menores de 5 años
5. Mejorar la salud materna
6. Combatir el VIH/Sida, la malaria y otras enfermedades
7. Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente
8. Fomentar la alianza mundial para el desarrollo

de rescates monetarios y otras dificultades, lo que ha conllevado a una disminución considerable de las ayudas oficiales al desarrollo en los últimos tiempos.

Un férreo defensor de esta modalidad de ayuda es Jeffrey Sachs². Este economista cree que la pobreza extrema en África se puede erradicar con apoyo económico de los países industrializados y una buena estrategia de profesionales expertos en nutrición, medicina, hidrología y científicos agrónomos (Sachs, 2013). El modelo de ayuda por tanto es de tipo *top-down* (Sachs, 2014). Su fundamento reside en la necesidad que tienen estos países de recibir un “gran empujón” económico antes de que puedan comenzar su desarrollo mediante sus propios recursos. Opina que ese impulso está en las manos de su generación (Sachs, 2013).

Sachs, también es el promotor de los Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) cuyo sustento fundamental es la financiación externa por parte de los países industrializados, tal y como se ha expuesto *vid supra*.

2.2 Enfoque “*bottom-up*”

Sin embargo, es evidente que desde la propuesta de la meta del 0,7% y de los ODM no se han observado los cambios positivos que se preveían. Esto se debe en parte a que, aunque sean concretos no son ni medibles ni evaluables (Estupinya, 2010). Por ello hay numerosas tendencias contrarias que proponen diversas alternativas. El disidente más popular es William Easterly, que defiende que las ayudas al desarrollo deben realizarse mediante un enfoque de abajo a arriba. En su libro “La carga del hombre blanco” (Easterly, 2006), critica el enfoque tradicional arguyendo que, aunque no se haya alcanzado el objetivo del 0,7%, ya se ha donado suficiente dinero como para que por lo

² Jeffrey Sachs es profesor de economía experto en desarrollo sostenible. Es asesor del Secretario General de Naciones Unidas y ha sido proclamado como el economista más influyente del mundo por distintos periódicos y revistas (New York Times, Time Magazine, The Economist Magazine).

Actualmente trabaja en la universidad de Columbia como profesor de desarrollo sostenible y políticas de administración de sanidad.

Ha colaborado con instituciones dedicadas a ello como UNAIDS, African Development Bank o el Banco Interamericano de Desarrollo. Desde 1995, ha estado vinculado a la lucha por el fin de la pobreza en África. Ha trabajado en más de 24 países africanos – entre los que se encuentra Uganda - asesorando a sus líderes políticos. Su mayor aportación es el Millennium Villages Project dirigido a 10 países africanos (más de 500.000 personas) que ha tenido resultados muy positivos en cuanto a la creación de empleo en el sector primario, reducción de la mortalidad y desnutrición infantil.

menos se haga un acercamiento notable a dicha meta, hecho que no se ha producido. Propone en contraposición fomentar el crecimiento económico desde el propio país destinatario de la ayuda, con profesionales del mismo y recursos propios, buscando las necesidades específicas a nivel local. Para explicar su postura distingue entre “planificadores” y “buscadores”. Los “planificadores” son aquellos que buscan ayudar mediante un modelo desde arriba – enfoque de Sachs -, elaborando una estrategia a gran escala y los “buscadores” los que pretenden mejorar la situación mediante la producción del propio país. En su libro también critica los ODM, de los que difiere, dado que estos se pretenden conseguir con la intervención de planificadores.

En esta corriente de ayuda se posicionan también autores como Damisa Moyo, que es su libro *“Dead Aid: why aid is not working and how there is another way for Africa”* (Moyo, 2009) explica que algunos países africanos han entrado en un “círculo vicioso” de dependencia de las ayudas financieras de países desarrollados así como de distorsiones de mercado. Propone un nuevo modelo que según ella garantiza el crecimiento económico y descenso de la pobreza extrema sin apoyarse en ayudas extranjeras.

Del mismo modo, Jacqueline Novogratz, tras haber trabajado en la primera institución microfinanciera de Ruanda y haber participado en la creación de negocios con mujeres de Kigali, afirma que solo con la ayuda tradicional no se pueden solucionar los problemas de pobreza global (Novogratz, 2007). No obstante, añade un segundo punto con la opinión de que tampoco se puede eliminar mediante la espera de que los mercados se vuelvan eficientes por sí solos. La solución que propone es una mezcla entre inversión y filantropía. Es decir, una ayuda inicial instrumental y financiera para que se tengan los recursos y conocimientos necesarios poner en marcha un negocio y que se desarrolle por sí mismo en un momento posterior.

2.3 Enfoque científico

Consecuencia de las carencias de los enfoques previos, se está promoviendo de la mano de economistas especializados en desarrollo como Esther Duflo o Dean Karlan un tercer enfoque científico. No se posicionan en ninguna de las anteriores porque defienden que

cualquiera de los dos métodos puede ser válido dependiendo del problema concreto y del país o población que se quiera intervenir.

Duflo es pionera de la utilización de los ensayos controlados aleatorios como método previo a la implantación de una medida para el desarrollo. Consiste en seleccionar dos grupos de control homogéneos seleccionados de manera aleatoria e implantar la medida que se quiere desarrollar solamente en uno de ellos (o distintas medidas en cada uno, si entre lo que se duda son dos alternativas), ver cómo evolucionan ambas situaciones, y si el enfoque dado es correcto, hay que seguir desarrollándolo (Duflo, 2004).

Dean Karlan, también ha llevado a cabo esta práctica en muchas situaciones. En su estudio “*Evaluating Microfinance Program Innovation with Randomized Controlled Trials: Examples from Business Training and Group Vs Individual Liability*” (Karlan, Harigaya, & Nadel, 2006) hace un análisis para la población de Filipinas contrastando la conveniencia de hacer préstamos en grupo frente a los individuales, donde indica expresamente, que si bien ese estudio puede ser útil para determinar la modalidad de préstamo, no será aplicable a otras economías en vías de desarrollo que tengan otras características demográficas, sociales y/o culturales sobre las que se debería llevar a cabo un estudio propio. Es decir, esta corriente es partidaria de analizar científicamente a las distintas poblaciones objetivas, antes de afirmar que una medida es mejor que otra.

Otro ejemplo de estudio de control aleatorio que se llevó a cabo por el laboratorio de Poverty in Action(PIA) en Kenia, se testó si se daba un mayor y mejor uso a mosquiteras regaladas frente a otras vendidas por un precio mínimo. Se concluyó, en contra de lo que se preveía, que para este caso, la concienciación de un buen uso de las mosquiteras era igual para ambos grupos y que se adquirirían más gratuitamente que pagando. Para reducir el índice de mortalidad por picaduras de mosquitos según este estudio sería mejor una ayuda financiera directamente, del tipo *top-down*.

3. ANÁLISIS DE LOS MICROCRÉDITOS EN UGANDA

3.1 El Microcrédito

3.1.1 Concepto

La definición más aceptada mundialmente es la que dio la primera Cumbre Global del Microcrédito en 1997, en la que participaron 137 países (modificada ligeramente en 2002 pero sin cambiar el significado de fondo):

“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.” (Olmo, 2012)

Sin embargo, en la Cumbre Global del Microcrédito de 2002 esta definición se modificó ligeramente en su significado, pero permite detraer las características con más facilidad que la anterior:

“Pequeños créditos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta. Estas personas no disponen de garantías habituales (patrimonio, rentas actuales y futuras, avales) y se sustituyen por medidas de formación, apoyo técnico, préstamos grupales y apoyo de entidades sociales”. (Olmo, 2012)

El propósito fundamental es crear oportunidades de desarrollo económico particular a largo plazo y sostenible en el tiempo, más que solucionar una situación de pobreza puntual.

3.1.2 Origen

Diversos estudios han demostrado que el crecimiento económico está ligado a un crecimiento financiero. El problema surge cuando por una desigual distribución de la riqueza se produce una exclusión financiera (Olmo, 2012).

La exclusión financiera es una situación que se produce por el hecho de que después de un buen desarrollo económico haya personas que ven imposible el acceso a productos y servicios financieros – como un crédito o una cuenta corriente – lo que dificulta su participación en la sociedad. Un ejemplo de ello es la conclusión de un informe del Banco Mundial de 2010, *Financial Access*, que expone que en África subsahariana, a la

fecha del informe, solo un 12% de las personas disponían de acceso a un depósito financiero, frente a un 91% en Europa (The World Bank, 2010). Las principales causas de la exclusión financiera son (Olmo, 2012):

- Nivel de ingresos: reducido
- Género: mujer
- Situaciones culturales: pertenecer a una minoría étnica
- Edad: ser demasiado joven o demasiado mayor
- Documentación: no poseer documentos legales de identidad
- Educación: carencia de conocimientos básicos y/o financieros
- Lugar de residencia: países pobres con sucursales escasas
- Falta de confianza: conocimiento de fraudes
- Situación económica: regional o mundial

Los motivos que llevan a una población a la exclusión financiera se remontan a una cuestión macroeconómica.: la perfección de los mercados.

Bien es verdad que, aunque directamente no sea el objeto del presente trabajo, es preciso mencionar que existen posturas muy variadas acerca de la perfección de los mercados financieros. No obstante, es importante recalcar que para que éstos lo sean deben cumplirse las siguientes cuatro asunciones: que la información es perfecta, que los contratos son ejecutables, que no existen costes de transacción y que los consumidores toman decisiones completamente racionales (Hernández, 2007).

Contextualizando estas condiciones en países en vías de desarrollo, como es el caso de Uganda, podemos observar que ninguna es de fácil cumplimiento. Las instituciones financieras pueden quebrar en cualquier momento y en ocasiones dependen de estados corruptos que no permiten la justa actividad de las mismas haciendo que los contratos no sean ejecutables. Las largas distancias que los usuarios tienen que recorrer, como es el caso de Yumbe, provoca que se generen más costes de transacción que en una región desarrollada. Del mismo modo, la falta de educación financiera que tienen los habitantes de zonas deficitarias implica que éstos obraran según las percepciones que reciban de unas entidades o de otras, obrando por consiguiente de modo irracional.

Estos motivos son los que repelen a las grandes instituciones financieras de instalarse en las zonas rurales o más pobres de países en vías de desarrollo; que aparentemente no son rentables.

Precisamente en este contexto socio-económico es en el que surgieron los microcréditos, cambiando el panorama financiero de los pobres en los años 70, gracias a Muhammad Yunus en Bangladesh. Su proyecto inicial fue conceder préstamos de una cantidad equivalente a 20€ a grupos de 42 personas que sufrían exclusión financiera – extremadamente pobres y sobre todo mujeres-, repitiendo esta acción cada año, obteniendo la recuperación íntegra de su inversión. En 1976, con el fin de llevar esta iniciativa a más gente se fundó el Banco Grameen institución pionera del microcrédito en la cual se han basado los posteriores sistemas (Font, 2006).

Muhammad Yunus lo que logró fue desarrollar un nuevo modelo de negocio disminuyendo costes de transacción para el prestamista y superando asimetrías de información. En un primer momento se llevó a cabo mediante entidades sin ánimo de lucro y con fines cooperativos. La razón es que pueden centrarse en la prosperidad de las poblaciones objetivo, ya que innovan centrándose en el impacto de la medida y no en los beneficios financieros. Adicionalmente, para las personas con conocimientos financieros limitados una ONG puede inspirar más confianza que una entidad con ánimo de lucro a la hora de velar por sus intereses, lo que hace que el compromiso inicial sea mayor.

Uganda es un claro ejemplo de asentamiento de instituciones sin ánimo de lucro para el desarrollo de este concepto. IPA, con la colaboración de una institución financiera con ánimo de lucro y otra sin, llevó a cabo un estudio aleatorio que consistía en intentar captar prestatarios de microcréditos para desarrollar sus negocios contando con el mismo equipo de marketing, contrastando que la entidad sin ánimo de lucro obtuvo mejores resultados. Un estudio posterior, también en Uganda, demostró que esta diferencia de confianza se acentuaba cuando lo que se intentaba colocar eran instrumentos financieros nuevos o desconocidos en la sociedad objetivo (Karlan, 2014).

La confianza, el riesgo de si va a prosperar la iniciativa o no, y la necesidad inicial de una inversión o subsidio, son los motivos principales por los que las instituciones financieras con ánimo de lucro no se meten en estos mercados desde el principio, pero,

una vez se superan esas barreras y se demuestra la rentabilidad de la iniciativa sí comienzan a instalarse. Esto es positivo porque genera economía en el propio país y movimiento de capitales atrayendo dinero de inversores de otros países o zonas más urbanas contribuyendo al desarrollo.

3.1.3 Objetivo

El principal fin de los microcréditos es disminuir lo máximo posible los niveles de exclusión financiera para que a largo plazo crezcan las economías de los países o zonas subdesarrolladas reduciendo así la pobreza.

Se trata por tanto, como se ha adelantado, de que los pobres puedan iniciar actividades empresariales que les permitan obtener una renta superior a lo correspondiente a la devolución del préstamos de manera que no sólo puedan devolverlos en plazo sino también ahorrar y mantener a sus familias (Olmo, 2012).

3.1.4 Características

El Banco Mundial en su informe Impact Evaluation for Microfinance de 2007 dispuso que las cualidades más importantes de los microcréditos, que los distinguían de los préstamos habituales eran las siguientes (Olmo, 2012):

- Transacciones de pequeño valor
- Préstamos orientados al desarrollo de una actividad empresarial
- Público objetivo de personas con recursos económicos escasos
- Ausencia de avales o garantías patrimoniales
- Préstamos en grupo: esta característica es común a casi todos los regímenes de préstamo pero no a todos.
- Público objetivo (generalmente) de mujeres
- Procesos sencillos de aplicación
- Llegar a comunidades donde escasean los recursos
- Tipos de interés a nivel de mercado
- Corto plazo de concesión en torno a un año.
- Reembolsos cada poco tiempo y por pequeñas cantidades.

3.1.5 Entidades intervinientes

El tipo de entidad que se encargue de ofrecer microcréditos depende un poco del estado en que éstos se encuentren en la comunidad objetivo. Es decir, no será el mismo tipo de entidad el que se encargue de impulsarlos en una comunidad rural donde ni se haya oído hablar de ellos que en otra donde ya se hayan popularizado.

En este sentido se pueden distinguir las siguientes entidades que ponen a disposición de usuarios microcréditos:

- Bancos
- Bancos rurales
- Cooperativas de crédito
- Instituciones financieras no bancarias
- ONG

3.2 Otras corrientes microfinancieras de cooperación

A lo largo de la última década, numerosos estudios se han dedicado a analizar el impacto de los microcréditos en los distintos países, obteniendo resultados muy consistentes que demuestran una afectación positiva pero no tan radical como se pensó que sería. Por eso se están impulsando nuevos proyectos que siguen la misma línea pero con algunas variaciones. El propósito de estos proyectos no es solo ofrecer el mismo servicio financiero a precios de subsidio, sino adentrarse en cada segmento para analizar su situación local y posteriormente lanzar las prescripciones políticas que se adapten a la perspectiva de cambio, es decir, desde una estrategia *bottom-up* suplir las carencias de los microcréditos.

Una de dichas las carencias del sistema de microcréditos es el no haber alcanzado determinados sectores de la población; los “demasiado pobres”, “demasiado rurales” y “demasiado jóvenes” (Karlan, 2014):

a) Los “demasiado rurales”

Las zonas más rurales tienen una doble dificultad para desarrollarse financieramente.

En primer lugar, como se verá más adelante, en Uganda las áreas rurales son más pobres que las urbanas, lo que implica que la generación de liquidez es escasa y por consiguiente la necesidad de constituir depósitos también. La petición de créditos sí que puede tener una mayor demanda pero la mayoría de los solicitantes no cumple los requisitos estándar para la obtención de los mismos, por lo que los bancos no confían en que vayan a recuperar el crédito cedido ni prevén que vayan a obtener la rentabilidad suficiente como para instalarse.

La segunda dificultad que se observa es que, incluso superando la primera – confiando en la recuperación del crédito – es más caro para las instituciones financieras instalarse en zonas rurales. Los costes fijos para acceder a cada cliente son mayores que en las zonas urbanas lo que hace que el alcance a las rurales, desde un punto de vista económico no sea sostenible.

Un ejemplo de innovación en inclusión financiera de préstamos a personas que viven en entornos rurales o ultra-pobres, desarrollada por Karlan son los “Grupos de ahorro en comunidad”. Han sido promocionados principalmente por ONG como Catholic Relief Services, Plan International, Oxfam, Freedom from Hunger y Care.

Consisten en ahorrar por grupos de 20-30 personas, socialmente conectadas una pequeña cantidad semanal que el coordinador del grupo se encarga de guardar, con el fin de que cuando alguno necesite financiación acuda a este fondo. Se le concederá el préstamo si los demás miembros lo aprueban, por lo que se crea un compromiso personal entre los participantes. Los reembolsos de capital, así como los intereses vuelven al fondo, incrementando su capacidad.

Complementa a las entidades financieras de microcréditos mediante para aquellas personas a las que no les son convenientes los microcréditos. Se ofrecen unas condiciones de ahorro y repago considerablemente más flexibles. Además, este modelo crediticio completa sus beneficios con formación financiera y básica para los hijos de los prestatarios. Tanto es así, que en África se han alcanzado mediante esta técnica hasta 82.000 jóvenes.

El papel de las ONG en estos grupos es encargarse de la organización de los grupos designando al coordinador y proporcionando infraestructura para sus reuniones, pero sobretodo, formando y enseñando a los miembros de la comunidad cómo desarrollar el grupo. De esta manera se consigue que los que no tienen acceso a créditos bancarios o no quieren tenerlos, puedan tener un acceso financiero.

b) Los “demasiado pobres”

Las personas que tienen dificultades económicas para obtener las necesidades básicas, no pueden acceder a la obtención de microcréditos en instituciones financieras. Los motivos principales de esta situación son que, las instituciones para otorgar créditos piden que haya un mínimo de ingresos por parte del deudor o una garantía de que se va a devolver – requisitos que estas personas no pueden cumplir, además de que tampoco quieren arriesgarse a iniciar un negocio con dinero ajeno cuando no tienen ni la formación ni (probablemente) las condiciones físicas necesarias.

Estos hechos inducen a pensar que para estos casos sí que sería conveniente la existencia de programas basados en subsidios gubernamentales o la intervención de una ONG mediadora.

c) Los “demasiado jóvenes”

El tercer grupo que no reúne las condiciones necesarias para obtener un préstamo crediticio es la población demasiado joven. Las razones por las que se ven excluidos son fundamentalmente regulatorias, ya que los menores de 18 años por lo general no pueden acceder a cuentas bancarias o en los casos en que pueden, no son capaces de devolver el crédito en el corto plazo. La presencia de ONG y subsidios en este caso también parece fundamental para ayudarles con los primeros costes.

Igual que ocurrió en el origen de los microcréditos, las entidades sin ánimo de lucro han sido pioneras en una iniciativa económico-social que las grandes instituciones financieras deberían imitar.

3.2.1 El papel de las ONG en inclusión financiera (Karlan, 2014)

Esto vuelve a demostrar que las ONG de cara a la inclusión financiera son convenientes para determinadas iniciativas que necesiten financiación en un primer momento, formación a coste cero o alcance a las personas sin acceso a necesidades primarias. Pero, hay que constatar que también son fundamentales para fomentar la confianza de las comunidades para con la inclusión financiera. Esta necesidad se detecta tras acaecer diversos fracasos de mercado por la carencia de confianza mutua entre los usuarios del mercado, incluso cuando sus posiciones son perfectas. Es lo que se denomina riesgo moral.

El hecho de que las ONG son más creíbles que las instituciones con ánimo de lucro ha sido probado por estudios diversos.

Un estudio (precisamente) en Uganda muestra evidencia de lo anterior. Fue desarrollado por Poverty in Action con la colaboración de una entidad con ánimo de lucro y otra sin ánimo de lucro. Consistía en intentar vender en una muestra aleatoria de personas un medicamento desconocido. El equipo de marketing fue el mismo para ambas entidades para que no hubiera distorsiones. Las ventas de la institución con ánimo de lucro fueron del 31%, mientras que las de la institución sin ánimo de lucro fueron del 49%.

Esto sugiere que la colaboración de las ONG con las instituciones financieras puede ser beneficiosa, en el sentido de que las ONG pueden tomar el papel de verificador y transmitir de una manera más creíble las cualidades de un producto financiero a su público objetivo. Es decir, con el fin de que las instituciones financieras sean fiables, las ONG deben comunicar que lo son y dar información y conocimientos técnicos de la variedad de productos para que la población destinataria pueda tomar sus decisiones, habiendo previamente analizado su transparencia y práctica. Podrían incluso tomar un rol más activo y cooperar directamente con las instituciones financieras con ánimo de lucro vendiendo los productos ellas mismas – es decir, funcionando como una institución microfinanciera.

Si las personas creen de verdad que una ONG actúa procurando ayudarles hay más probabilidades de que se fien de lo que les recomienda que una entidad cuyo fin primordial es lucrarse.

Otra corriente complementaria a los microcréditos en auge es financiar con activos en lugar de con dinero líquido. Sobretudo se trata de microleasing de instrumentos útiles para el trabajo como bicicletas – desarrollado en el estudio concreto, útiles de carpintería, animales de granja, máquinas de coser...etc. Se trata también de una estrategia *bottom-up* que consiste en que una entidad inversora proporciona un bien a los beneficiarios para facilitarles el desarrollo de un negocio. El pago del bien se realiza mediante cuotas semanales o mensuales hasta que se haya terminado de pagar por completo el valor del bien más los intereses, en cuyo momento el beneficiario se convierte en propietario del mismo. Generalmente, el plazo máximo es de dos años y es frecuente que se de un periodo de gracia de dos meses antes de comenzar a pagar las cuotas.

La institución financiera, International Finance Corporation (IFC), miembro del Grupo del Banco Mundial, cuenta con un departamento especializado en consultoría de leasing, que opera en África sub-sahariana. Sus principales objetivos son, fomentar políticas que favorezcan este instrumento, movilizar el capital invertido, reforzar y crear asociaciones regionales de leasing y promover su conocimiento. Gracias a esta institución se creó la empresa privada “Partnership for Africa” (PEP), que tiene actualmente proyectos de microleasing en 14 países africanos: Burkina Faso, Camerún, Cabo Verde, República Democrática del Congo, Etiopía, Gana, Liberia, Madagascar, Mali, Mauritania, Ruanda, Senegal, Sierra Leona y Tanzania, donde trabaja con asociaciones locales.

Funcionan analizando el caso concreto de cada persona que solicita el leasing y adaptándose a sus necesidades de negocio. En Tanzania se llevó a cabo un estudio del seguimiento de una beneficiaria, Raelly Joseph, que había solicitado a esta institución el leasing de una máquina de coser para su negocio de costura y una nevera para otro negocio de catering. Para cuando llegó el término del contrato, su negocio había crecido tanto que solicitó otro leasing para seguir pudiendo proveerse de equipamiento (International Finance Corporation, 2012).

Otro seguimiento que se llevó a cabo fue el de Mukagatare Tharcissia, una mujer de Ruanda, que solicitó a IFC el leasing de una vaca – cuyo un valor medio de 1.000 dólares - , para uso propio y venta de leche, obteniendo también beneficios suficientes

para mantener a su familia y crecer empresarialmente (International Finance Corporation, 2009).

En Ruanda por ejemplo, en los últimos tres años la IFC ha proporcionado formación empresarial a 1.400 personas, contribuido en el lanzamiento de programas de microleasing en dos bancos y una institución microfinanciera y creado guías de inversión para las personas interesadas en emprender comenzando por este método.

3.3 Aplicación de los microcréditos en Uganda

Uganda es un país sub-sahariano en vías de desarrollo con una población de 36.35 millones (The World Bank, 2014) .

3.3.1 Contexto político

Hasta su independencia en 1962 Uganda fue una colonia británica. A partir de ese momento tuvo unos años de estabilidad política y económica hasta 1971 cuando un golpe militar liderado por Idi Amin irrumpió en el poder llevando al país a una trayectoria de violencia y mala gestión hasta colapsar la economía. La agitación político-económica persistió hasta el desarrollo de una disputa electoral que culminó con la toma de poder del Movimiento de Resistencia Nacional liderado por Yoweri Museveni en 1986. Ese momento supuso un punto de inflexión a partir del cual Uganda comenzó a renovarse económicamente a favor de políticas de mercado y liberalización, que siguen su curso hasta hoy (The World Bank, 2013).

Sin embargo, este progreso no ha sido constante en todo el territorio nacional. En la zona norte sufrieron una guerra civil emprendida por el grupo extremista cristiano “El Ejército de Resistencia del Señor, dejando a su paso miles de muertos, millones de desplazados y refugiados, habiendo todavía hoy 416.000 y 26.000 respectivamente (Naciones Unidas, 2013). En esta región desencadenó un declive total de la economía y un aumento del índice de pobreza hasta alcanzar un 60%. Este conflicto no terminó hasta 2005 con la expulsión del grupo del país. Implicó una tímida reactivación de la economía y el retorno de la mayoría de los desplazados, así como el descenso del índice de pobreza al 45% en 2010 (The World Bank, 2013).

Museveni, que ha gobernado desde que entró en el ejecutivo, fue reelegido por cinco años en 2011, prometiendo en su programa electoral la impulsión y continuación de medidas para combatir la pobreza y proseguir con el crecimiento económico. El problema que surge en este sentido es que también se han detectado casos de corrupción a gran escala dentro del propio gobierno, lo que dificulta la honesta consecución de estos propósitos. No obstante, el gobierno firma que también se están llevando a cabo iniciativas para paliar dicha corrupción.

3.3.2 Panorama económico

El nivel de ingresos por habitante en Uganda es muy bajo. Su actual producto interior bruto(PIB) de 50.975 miles de millones de chelines ugandeses que equivalen a 14,40 miles de millones de euros, lo que sitúa a Uganda muy por debajo del resto de países en términos económicos. En España por ejemplo, el de 2012 fue sido de 958,87 miles de millones de euros (The World Bank, 2014).

Durante la década de los 90 y de los 00, Uganda ha consolidado un positivo historial de buena gestión macroeconómica así como de reformas estructurales. Se encuentra entre los primeros países sub-saharianos en emprender políticas económicas liberales y a favor del mercado. En estos años el crecimiento medio del producto interior bruto fue del 7%, superior al resto de países sub-saharianos, incluso bajo la afectación de las consecuencias de una guerra civil, una crisis económica global y una importante sequía. Este crecimiento macroeconómico contribuyó a un acercamiento hacia los ODM provocando una disminución de la tasa de pobreza del 56% en el año 1992 a un 24,5% en el 2010.

A pesar del aumento del nivel de empleo, a partir de 2009 y por diversos motivos, Uganda ha sufrido un descenso en su actividad económica dejando los índices por debajo de sus límites históricos. Como consecuencia de ello, de una exportación moderada, una alta inflación y de restricciones de la política monetaria para restablecer la estabilidad macroeconómica, el incremento del PIB en el año fiscal 2012 ha bajado a un 3,4%.

Consecuentemente, las proyecciones de una fuerte y rápida recuperación han sido frustradas. Sin embargo, la expectativa de crecimiento económico a medio plazo sigue

con un pronóstico positivo. Esto se debe a que el PIB 2013 vuelve a crecer con respecto del año anterior a un 5,2% en parte, gracias a la política monetaria gubernamental que fomentan la confianza de consumidores y productores mediante la estabilidad de la inflación y la moneda local.

Se prevé en este sentido un crecimiento económico medio del 6-7% del PIB en los años venideros, sobretodo impulsado por los sectores de la agricultura, energía, inversiones extranjeras, una propuesta de mantener la inflación moderada y ajustes fiscales que tienen en cuenta la reducción de apoyo de donaciones externas (The World Bank, 2013).

3.3.3 Desafíos de desarrollo

Los ingresos per cápita en Uganda, como se ha anticipado, son de 367€, situando al país lejos de la media – posición que se pretende alcanzar en una generación. Está situado el 161 de los 187 países que conforman el Índice de Desarrollo Humano de la ONU de 2010, dato acompañado de la declaración de que solo un 12% tienen acceso a corriente eléctrica. Sus objetivos a medio plazo son reformar la sanidad, impulsar una educación primaria para que acceda toda la población infantil, erradicar la corrupción y conseguir mejores resultados en términos de desarrollo económico. En este sentido, lo que se pretende es aumentar el nivel de producción, una mejor administración de los recursos, en particular lo obtenido por el reciente descubrimiento de petróleo. Para conseguirlo, se atenderá a políticas de control de natalidad, formación profesional y transparencia política y económica (The World Bank, 2013).

3.3.4 Perspectiva financiera en Uganda (Linthorst, 2013)

Uganda es un país clave en el entorno evolutivo de la comunidad de África del este. Actualmente, se están implantando nuevas infraestructuras y avances tecnológicos que han derivado en un enfoque de atención hacia los servicios financieros tanto por parte del sector público como del privado. Por ese motivo es importante que se supervise el desarrollo financiero y su inclusión en todo el país.

La base de datos que utiliza Linthorst, *themixmarket*, ha recopilado información de distintas fuentes para poder ofrecer una imagen de dicha inclusión teniendo en cuenta

las instituciones proveedoras, los servicios financieros para el desarrollo y las condiciones socioeconómicas de cada región.

De esta manera se puede ver qué tipo de proveedores ofrecen servicios para la creciente población joven y qué tipo para aquellos que mantienen sus ahorros más inactivos, así como la cantidad que tienen. Se puede incluso observar, la relación que tiene que sean de un tipo o de otro con el hecho de estar en una zona rural o no. Gracias a esta compilación de datos se facilita la toma de decisiones estratégicas para impulsar unas o modificar la estructura o alcance de otras.

Hay 2.996 instituciones financieras que se distribuyen de la siguiente manera según la tipología de proveedor:

	SACCO	BC	IC	IMD	IMF	TOTAL
Puntos de servicio (PS)	2171	433	67	81	244	2996
% sobre el Total de PS	72%	14%	2%	3%	8%	

Fuente: Reconstrucción propia sobre la base de datos de *themixmarket* (2013)

PS: Préstamos

IMF: Institución Microfinancieras de Crédito

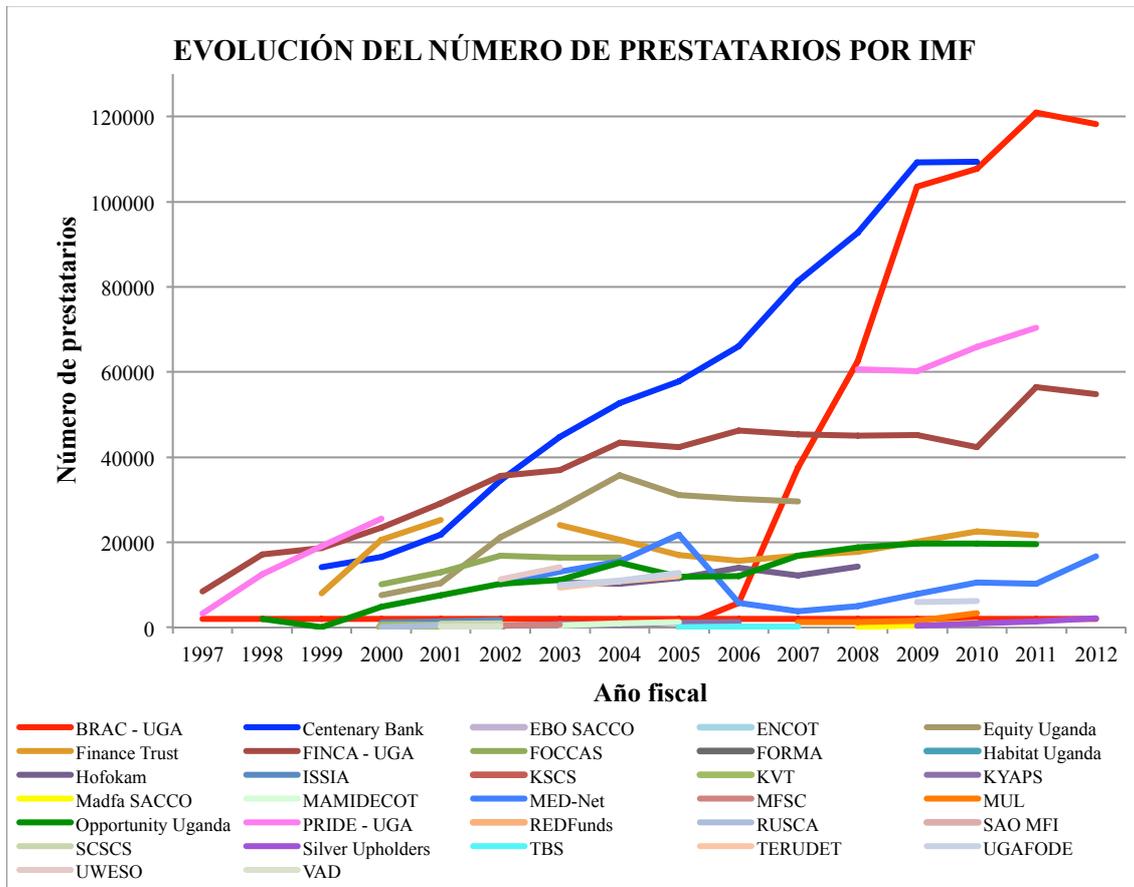
IMD: Instituciones Microfinancieras de Depósito

IC: Instituciones de Crédito

BC: Bancos Comerciales

SACCO: Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito

Gráfico 1: Evolución del número de prestatarios por Institución Microfinanciera



Fuente: elaboración propia. Datos obtenidos de la base de datos *themixmarket* (2012)

En el anterior gráfico se refleja la evolución del número de personas que tienen contratado un crédito con las instituciones microfinancieras de Uganda (Themixmarket, 2012). Se aprecia un crecimiento progresivo desde 1997 y más exponencial a partir del año 2006, lo cual parece que contribuye a un crecimiento de la economía del país. No obstante lo anterior, es importante tener en cuenta que desde 2010 solo hay nueve entidades que tienen un número elevado de prestatarios:

- Centenary Bank
- Brac Uganda
- Pride Uganda
- Finca Uganda
- Finance Trust
- Opportunity Uganda
- Med-Net
- Ugafode
- Silver Upholders

Este hecho corrobora lo que ya se ha introducido en el contexto político de que a pesar

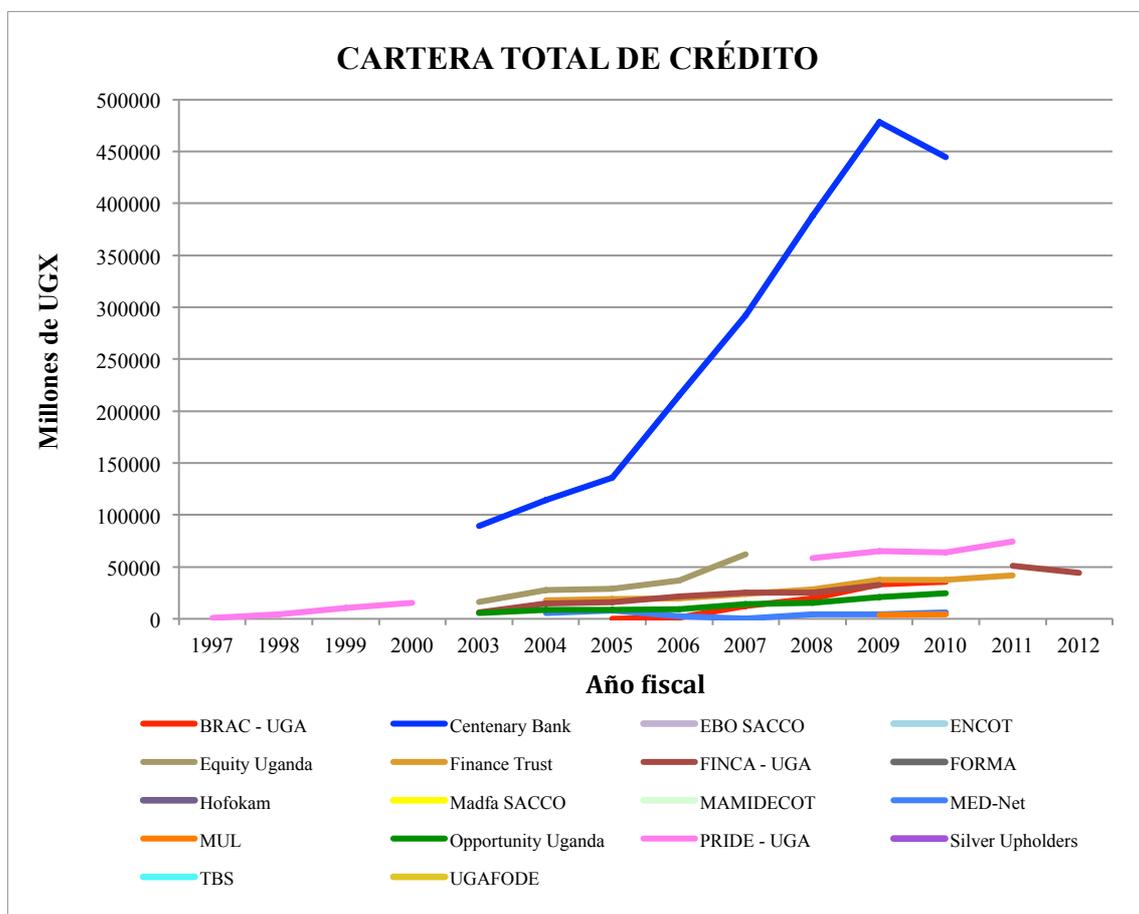
de que la evolución económica es positiva las diferencias entre negocios sigue siendo evidente y en los últimos años se ha acentuado.

Además, coincide que estas nueve entidades aunque ofrecen microcréditos en distintas ciudades del país, tienen su principal centro de operaciones en Kampala o a pocos kilómetros de dicha capital.

Se puede apreciar entonces que, aunque hay un acercamiento y una voluntad por parte de las instituciones microfinancieras de contribuir con el desarrollo de zonas más rurales, no renuncian a obtener menores beneficios invirtiendo más fuera de los centros económicos.

Como complemento a lo anterior, el gráfico que se muestra a continuación recoge la cartera total de préstamos crediticios que tienen las más relevantes en tamaño de las anteriores instituciones financieras.

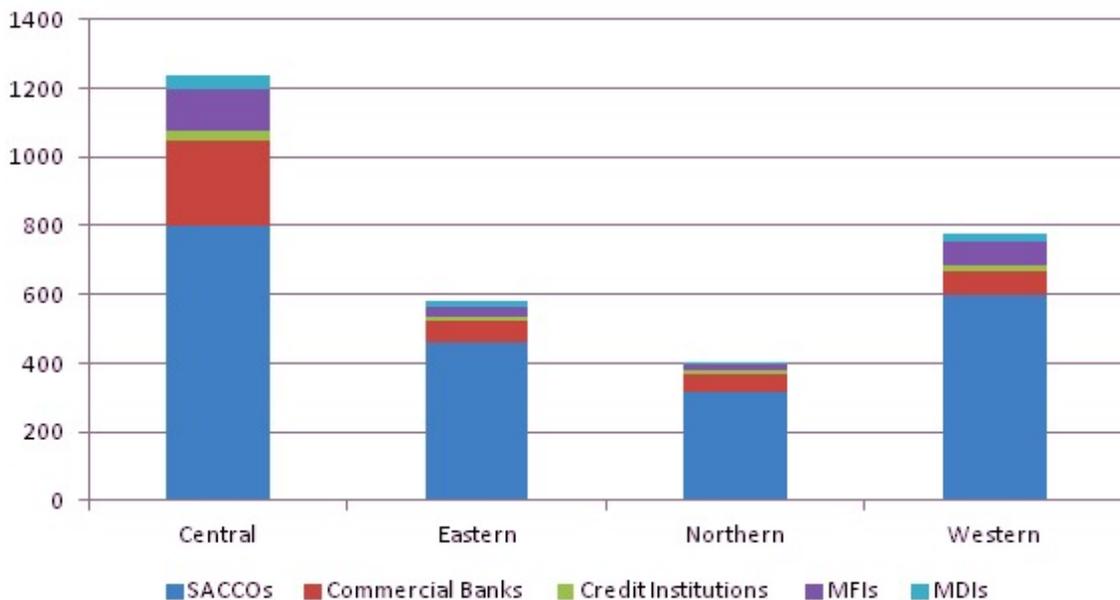
Gráfico 2: Cartera total de crédito por Institución Microfinanciera



Fuente: elaboración propia. Datos obtenidos de la base de datos *themixmarket* (2012)

Este gráfico es relevante por el hecho de que destaca que el Centenary Bank prácticamente tiene el monopolio de los microcréditos en Uganda. Este banco rural fue fundado como parte de una iniciativa del Estado en los años 80 con el propósito de proporcionar asistencia financiera a las áreas rurales. Fue una de las medidas que tomó el gobierno en colaboración con “*Uganda National Lay Apostolate*” para lograr los ODM y reducir el índice de pobreza. Si bien es verdad que esto supuso una mejora que a día de hoy, provoca que las demás entidades –incluso teniendo un buen número de prestatarios – como Brac Uganda-, no tengan la envergadura financiera suficiente como para poder competir en el mercado con Centenary Bank (Themixmarket, 2012). Se ha generado en este sentido un bloqueo al resto de instituciones microfinancieras por parte del gobierno, estancando el crecimiento de esta industria.

Gráfico 3 : Distribución de las instituciones financieras por regiones



Fuente: Themixmarket Uganda Map of financial inclusión (Linthorst, 2013)

La región que cuenta con más proveedores financieros es Uganda central. Sin embargo, de todas las instituciones financieras que se encuentran en dicha región, la mitad están situadas en Kampala, capital de Uganda. Este dato distorsiona el Gráfico 3 en cierto sentido, ya que si se omitiera, las cifras de África central estarían más próximas al resto

de regiones, lo que denota que hay una fuerte escasez de puntos de acceso a servicios financieros en las zonas rurales frente a las urbanas.

Se observa también que las zonas con menor cobertura son la Norte y la Este aunque ofrezcan muchas posibilidades de desarrollo financiero. Esto es consecuencia de que en el corto plazo, como se ha explicado, no parece rentable para las instituciones financieras instalarse en esas zonas del país. Su situación es fruto de las controversias socio-políticas que han sufrido a lo largo de la historia de un retraso en infraestructuras, una elevada densidad de población y la necesidad de recorrer distancias considerablemente más largas para obtener sus necesidades básicas – agua, sanidad o educación.

Aun siendo escasas las IMF en el norte y en el este, es preciso destacar que, el tipo de proveedor predominante de servicios financieros es la Sociedad Cooperativa de Ahorro y Crédito. Prevalece frente a cualquier otro tipo de institución en los distritos rurales con altos índices de pobreza(en contra de lo que se podría anticipar) porque el gobierno ha fomentado en los últimos años la creación de nuevas SACCO, con el objetivo de que haya como mínimo uno por región. Actualmente, apoya a estas sociedades para que proporcionen subvenciones impulsoras de negocios, préstamos libres de interés y soporte los dos primeros años.

Sin embargo, hay cierta preocupación en el hecho de que las zonas rurales se vuelvan dependientes de las subvenciones, además de que desde el influjo de las SACCO los niveles de actividad económica han bajado y han cerrado otras de las instituciones financieras.

El informe también muestra que hay una parte importante de la población que está financieramente desatendida. Partiendo de la base de que un 56% de la población es menor de edad y que aproximadamente un 20% se encuentran entre los 18 y los 30 años, se puede afirmar que prevalece la población joven. Y como se ha expuesto, este sector de la población componen uno de los principales grupos de exclusión financiera. Una prueba de ello es que este rango de edad solo representa un 6% del total de los ahorros en SACCO y un 15% de los préstamos que se conceden. Es evidente que se necesita una reestructuración en el sector financiero que permita satisfacer las necesidades de toda la población y no solo de un perfil reducido de habitante (Linthorst,

2013).

Otro dato demográfico que hay que tener en cuenta es que Uganda es país acogedor de miles de refugiados provenientes de sus países vecinos Sudán del Sur, Ruanda y República Democrática del Congo. Es relevante porque estas personas tienen de media más ahorros que los habitantes de las ciudades en las que se asientan, lo que implica que el número de SACCOs aumenta pero no por el desarrollo del país en sí mismo. De hecho en la zona norte, un tercio de los ahorros pertenecen a personas refugiadas, dato que vuelve a poner en evidencia la pobreza de los nacionales que viven en esa región. Ante esta situación habrá que tener planes previstos y preparados para su implantación por si la situación de los refugiados varía.

A pesar de los datos poco favorables presentados en los párrafos anteriores, el gobierno de Uganda sí que ha promovido iniciativas que contribuyan a una situación de mejoría como indica el siguiente estudio de caso (The World Bank, 2011).

En 2011 el Banco Mundial patrocinó un estudio sobre un programa promovido por el gobierno de Uganda en 2006, que concedía subvenciones para cursos de formación especializados por oficio y herramientas a jóvenes con la intención de emprender iniciativas de negocio.

Para su desarrollo, el gobierno se asoció con la ONG Poverty In Action con el objetivo de incrementar los ingresos de los beneficiarios del programa y aumentar la tasa de empleo a largo plazo. Se concedieron subvenciones a grupos de 22 personas de entre 16 y 35 años. Cada grupo nombró a un comité de cinco personas para que se encargara del presupuesto y distribución del dinero entre sus componentes. Se les hizo un seguimiento aleatorio – a cinco personas por grupo – hasta un año y medio después de terminar los cursos de formación.

Los resultados indicaron que más del 80% de los beneficiarios tras recibir el dinero, asistir al curso y desarrollar su negocio traspasó el nivel de pobreza extrema a clase media. Se concluyó también que en torno al 68% había conseguido ejercer un negocio cualificado. Los beneficios de la inversión fueron de media el 35%, lo que implicó la posibilidad de reinversión en el negocio, mejora de la calidad de vida y la posibilidad de ahorrar.

Otra consecuencia positiva de estas subvenciones fue la mejora en la cohesión entre

grupos y por consiguiente de las comunidades, que después de analizar el contexto socio-político se puede observar que es una cuestión de importante.

Las conclusiones fueron positivas y demuestran que para economías emergentes, como es Uganda, este tipo de subvenciones pueden en muchas ocasiones estimular la reactivación de la economía así como disminuir las tasas de desempleo.

En este sentido, se puede tomar como ejemplo de que la combinación de métodos *top-down* y *bottom-up* es fructífera para determinadas iniciativas. Este sistema concuerda con el método que propone Novogratz para la ayuda al desarrollo.

4. PROYECTO YUMBE, UGANDA

4.1 Microcréditos

El Proyecto de Microcréditos en Yumbe fue impulsado por la ONG África Directo en Agosto 2011.

Yumbe es un distrito económicamente deprimido, situado en el norte de Uganda en la región “*West Nile*” que hace frontera con los distritos Arua, Moyo y Nebbi, y con Sudán del Sur al norte.

Ilustración 1: Mapa de Uganda



Fuente: (Nations Online, 2013)

Su población según el último censo de 1991 es de 99.794 habitantes, sin embargo como está tan desactualizado se acepta como más cierta la población proyectada para el año 2013, de 589.500 personas (Uganda Bureau of Statistics, 2013). Del total de dicha

población, un 83% se dedica a la agricultura de subsistencia, el 80% es de creencia musulmana y el índice de natalidad es de siete niños por cada mujer.

Su estructura social está establecida de forma y manera que la figura trabajadora de las familias es la mujer. Por eso motivo, adelantando el análisis desarrollado *vid infra*, los proyectos explicados se realizan solo con ellas.

Las principales dificultades de la región son consecuencia de los conflictos armados, ya explicados *vid supra*, así como la crisis climatológica que ha supuesto prolongados periodos de inundaciones o sequías generando un inestable tratamiento de la agricultura.

África Directo es una organización sin ánimo de lucro que tiene por misión contribuir a la ayuda al desarrollo sin hacer uso de vínculos políticos ni religiosos. El rasgo principal que les diferencia de otras ONG y organizaciones con ánimo de lucro (que cooperan en el desarrollo) es que procuran instalarse siempre en las zonas más pobres y rurales donde el resto de la ayuda no llega – como es el caso de Yumbe. Cumple con las estrategias de llegar a los “demasiado pobres y rurales” mencionados en el artículo de Karlan. Ese es el motivo por el que nunca operan en capitales de países africanos, que ya tienen los recursos necesarios para crecer económicamente de forma independiente.

Su cultura empresarial se basa en que llegue el 100% de las donaciones a su destino. Por ello, ninguno de los voluntarios que trabajan en ella cobra nada. Los gastos de gestión se cubren con donaciones pero éstos no llegan ni a un 3% del balance.

Su metodología se basa en crear proyectos autosostenibles con la colaboración de responsables locales. La autosostenibilidad es una meta que buscan en todos sus proyectos para, además de mejorar la situación actual de las beneficiarias en cuestión, romper la pobreza cíclica que hace que sin ayuda sea prácticamente imposible que los hijos de las mismas vivan en mejores condiciones en un futuro.

En Yumbe, AD se encarga de la gestión e impulsión de los microcréditos en este territorio. Aporta los conocimientos, el capital y supervisa el proyecto en sí así como la actuación de la contraparte local; los Marian Brothers of Immaculate Heart of Mary.

Los Marian Brothers son una institución diocesana fundada en 1954, cuyo fin principal en los países en vías de desarrollo es construir colegios e impartir formación primaria y secundaria especialmente a niños. Brother Aloysius es el representante de la institución

en la zona norte de Uganda(Arua y Yumbe) encargado de la co-gestión de microcréditos en Yumbe. AD eligió a los Marian Brothers como colaborador porque además de tener el suficiente recorrido propio en la zona como para conocer bien a sus habitantes y cultura, contratan a trabajadores locales, contribuyendo a su desarrollo.

La colaboración de los Marian Brothers ha sido fundamental en este proyecto por diversos motivos. Las beneficiarias ya conocían a la contraparte y confiaban en ella. Además, es una institución que está instalada en la zona sin que prevea un movimiento, lo cual influye en que las relaciones entre las beneficiarias y la contraparte sean duraderas. Es imprescindible también porque el proyecto de microcréditos trabaja en dos aspectos: el capital financiero, aportando las cuantías líquidas, y el capital social. Para que el capital financiero genere resultados positivos, en un primer plano se debe atender al empoderamiento de la familia y de la gestión de cada hogar. Es muy importante que haya personas de confianza detrás del proyecto que motiven, apoyen y atiendan a las beneficiarias. Si bien esta cuestión puede parecer menos relevante que la financiera, en contextos como el estudiado, en que el público objetivo ha vivido durante siempre en la pobreza extrema sin esperanzas de mejoría, la cuestión psicológica es igual de importante.

Por ese motivo, algunos economistas sostienen que para arraigar un proyecto de microcréditos puede ser más productivo un trabajador social que un administrador.

Si bien es verdad que AD se muestra neutro con respecto de las religiones, en muchas ocasiones trabaja con instituciones cristianas, no por el hecho de serlo, sino porque no tienen ánimo de lucro, se instalan en las localidades por tiempo indefinido y prestan ayuda a todos sus ciudadanos incluso aunque practiquen otra religión. Por eso es posible que la contraparte en este caso sea católica siendo musulmana el 80% de la población de Yumbe.

No ocurre lo mismo sin embargo con la decisión de declararse imparciales a cualquier gobierno. En África, como se ha adelantado en el contexto socio-político de Uganda, hay serios problemas de corrupción y conflictos entre partidos. Por eso colaborar con un gobierno probablemente disminuiría la cantidad de dinero que realmente llega a su destino y dificultaría la continuidad de los proyectos ante un cambio de partido.

El proyecto consiste en la entrega de microcréditos a las mujeres del distrito de Yumbe, con unas condiciones más favorables y flexibles que lo que las ofrecidas por las IMF.

Los objetivos principales son: reducir la extrema pobreza de la región, crear nuevos negocios, aumentar los ingresos por familia y fortalecer la posición social de la mujer.

Para lograrlos la intención es crear un fondo sostenible que siempre disponga de crédito, proveniente de los repagos que las beneficiarias vayan haciendo, para así poder ofrecer más y mayores créditos a las beneficiarias.

Es importante incidir en que ni la contraparte ni AD tienen como objetivo lucrarse con los microcréditos ni otorgar cuantos más se pueda. Siempre y en todo caso debe ser la futura beneficiaria la que muestre el interés y la motivación. Por el mismo motivo, se les informa del estado de los negocios que se desarrollan en la región pero, en ningún caso se les dice qué empresa montar. Son ellas las que deciden que proyecto emprender. Solo pueden pedir consejo de cómo llevarlo a cabo o sobre qué ventajas e inconvenientes opinan los asistentes de la contraparte o AD que puede tener.

Se decidió conceder el préstamo exclusivamente a mujeres porque, tras un complejo estudio del entorno que realizó Brother Aloysius, que lleva trabajando en proyectos en áreas rurales de Uganda 10 años, se pudo concluir que invierten un mayor porcentaje de sus ingresos en la familia que los hombres, y como el fin último es llegar a cuantas más personas posibles, se consideró que así se procedería.

Otra peculiaridad de los microcréditos de África Directo es que se conceden en grupo, y en caso de impago, la responsabilidad de las mujeres es solidaria. Es decir, responden todas las beneficiarias de un mismo grupo por el impago de cualquiera de ellas, lo que hace que el compromiso sea mayor. Esto incrementa la cohesión entre las aldeas, fomentando la parte social del proyecto y minorando el riesgo de morosidad. Es decir, centra el desarrollo económico en la operatividad más que en la competitividad.

Se puede decir entonces que para este caso el resultado del control aleatorio realizado en Filipinas – como se ha visto anteriormente en el capítulo 3- también sería aplicable.

Utilizando ese sistema de concesión grupal, la estrategia de implantación consiste en préstamos escalonados. Es decir, se comienza con un grupo que sirve de ejemplo para la

comprensión de funcionamiento por el resto de la aldea, y dos semanas más tarde – cuando ya ha habido dos repagos - se une otro grupo y así sucesivamente. Además, las aldeas de cada comunidad suelen vender los mismos productos y en el mismo mercado. Si todas ellas recibieran el préstamo al mismo tiempo, comprarían el inventario extra en el mismo tiempo, lo que podría suponer un exceso de oferta de los productos en cuestión suponiendo una reducción de ingresos de las participantes y por consiguiente un mayor riesgo de impago.

Para la elección de las mujeres se exige una única condición y es que los créditos se inviertan en negocios ya sean nuevos o existentes. Si en el término del contrato éste ha resultado exitoso para ambas partes se ofrece un nuevo crédito de mayor valor nominal.

El proyecto está dividido en tres fases según cómo cumplan las beneficiarias y las necesidades que tengan. En cuanto a la cantidad prestada se ha optado por fijar una cuantía estándar por beneficiaria, con el propósito de no favorecer a nadie y fomentar un mercado competitivo.

Se da un primer crédito cuyo nominal es de 100.000 UGX³ (The Bank of Uganda, 2014)(aproximadamente 28 €) y los repagos de 4.000 UGX cada semana (aproximadamente 1,10€). La duración de la primera fase son seis meses. Si la beneficiaria ha sido diligente en sus pagos y quiere seguir disponiendo de un crédito mayor para desarrollar su negocio se le prestan otros 200.000 UGX, que tendrá que devolver en las mismas condiciones que para el primero, salvo por el término que será de un año. La tercera y última fase consiste en el préstamo de 300.000 UGX que se devolverá también en cuotas semanales durante un año. Excepcionalmente, y estudiando cada caso concreto, se está previendo que se puedan volver a conceder más créditos, pero aun no hay ningún grupo que haya finalizado la tercera fase, por lo que todavía no se ha dado el caso.

Los créditos son personales sin que se imponga la necesidad de otorgar ninguna garantía. El tipo de interés es del 10%, lo que hace este crédito más atractivo que los de la banca comercial que en Uganda están al 20,5% de media.

3:30pm 1EUR = 3.534,21 UGX 1USD=2.564,18 UGX

El objetivo del proyecto consiste en alcanzar a nueve comunidades dentro del distrito: Aupi, Okuvuru, Lodonga, Lomorojo, Matu, Naku, Nyori, Odokivo y Yiba.

Para distribuir el crédito entre ellas se hizo un estudio preliminar consistente en entrevistar a una muestra de 228 mujeres que se mostraban interesadas en el crédito. Las variables que se tuvieron más en cuenta fueron:

1. Edad
2. Situación familiar: número de hijos y demás personas a cargo de la candidata.
3. Nivel de ingresos diario: tanto de la candidata como del resto de miembros de la familia. En contraste con el nivel de gasto familiar y las deudas que ya tengan.
4. Nivel de estudios
5. Características de la vivienda: número de habitaciones, titularidad de la propiedad, cantidad de renta en caso de alquiler, material del tejado, lugar donde se cocina, frecuencia de compra de muebles
6. Alimentación: número de comidas al día por cada miembro de la familia y frecuencia de consumo de determinados alimentos (pescado, carne, huevos, aceite, verduras)
7. Tiempo medio de distancia a: acceso a internet, colegio de los hijos, agua, carretera principal.

A pesar de haber conseguido un programa que ponderaba todas las variables anteriores, contemplando la pobreza extrema se decidió comenzar el proyecto tomando como principal variable los ingresos familiares.

Después del estudio preliminar se concluyó que para la primera fase se prestaría crédito a 44 mujeres de Okuvuru y a 26 de Aupi, que son las regiones más pobres del distrito, alcanzando al 75% de las solicitantes. Se formaron 11 grupos, 7 y 4 respectivamente, y se les volvieron a explicar las condiciones (Ver ANEXO II).

Tras la primera fase – cuando todos los miembros de una aldea han terminado de devolver los 100.000 UGX iniciales, voluntarios de África Directo visitan a las beneficiarias de la en las localizaciones de sus respectivos negocios con el fin de ver

cómo han progresado los proyectos. Se habla con las líderes y se les pregunta por su opinión, haciendo un análisis del negocio para decidir a quién conceder el segundo préstamo.

Después de las visitas de la primera fase a las dos aldeas participantes se volvió a conceder crédito a más del 75% de las beneficiarias.

También se amplió el alcance a cinco comunidades más otorgando créditos de la siguiente manera: 7 mujeres más en Okuvuru, otras 7 más en Aupi, 21 en Naku, 18 en Matu y 33 en Odokibo, obteniendo un total de 156 beneficiarias en ese momento, volviendo a basarse los criterios y variables empleados para la primera vez.

Desde el inicio del proyecto en agosto 2011, hasta el último informe de julio 2013, se han concedido un total de 750 préstamos: 404 microcréditos de primera ronda y 346 de segunda ronda. Se ha calculado que en ese momento se ha ayudado con esta técnica a 404 familias que teniendo en cuenta el número de miembros que hay de media por familia, se ha mejorado la calidad de vida de 2.800 personas, que supones el 2,8% de la población de Yumbe.

La inversión total de donaciones – hasta julio 2013 - asciende a 11.890€ que se traduce en la concesión de 33.000€ en crédito.

Aunque todavía no se han redactado los informes oficiales que lo prueban, los créditos de segunda ronda se terminaron de desembolsar en noviembre 2013 habiendo llegado a un total de 802 préstamos.

En ese momento, las beneficiarias que lo solicitaron y que según los voluntarios de AD que las visitaron y las coordinadoras, podían afrontarlos, comenzaron a recibir el tercer y último préstamo en principio. Los fondos necesarios para cubrirlos (1.230€) ya estaban dispuestos en la cuenta de la contraparte local y comenzando a ser prestados.

Hasta hoy no se ha producido ningún impago. Las beneficiarias han cumplido con las devoluciones previstas. La principal razón para que esto sea así es que la contraparte, los Marian Brothers, han sido efectivos. Trabajan con las líderes de cada poblado para crear un vínculo de compromiso que garantice el pago de cuotas en su debido tiempo y condiciones, para resolver las dudas que les puedan surgir a la hora de desarrollar sus negocios.

Además, la estrategia que sigue AD para no incurrir en impagos es la refinanciación.

Si una semana una beneficiaria no puede pagar se le suma a su término una semana o se incrementa la cuota semanal proporcionalmente. No obstante, los casos de refinanciación han sido insignificantes porque el impacto reputacional que suponen los impagos es tan grande que a las mujeres no les compensa a no ser que estén en una situación verdaderamente controvertida, comprensible para el resto de su grupo.

El único problema que se ha detectado es que las mujeres no distinguen entre la gestión del hogar y del negocio. No obstante, la contraparte local está trabajando en ello a través de la formación social que lleva a cabo con las beneficiarias cada vez que van a pagar las cuotas o solicitar información.

Actualmente solo hay otra ONG (Here is Life) que opere en este distrito concediendo microcréditos. Sin embargo, su programa no ha sido tan efectivo como el de África Directo a quienes han pedido información sobre el método seguido.

También hay una Cooperativa de Ahorro gestionada por el Gobierno en este distrito, que se centra en dar financiación a mujeres con poder adquisitivo reducido. Aunque, esta institución tampoco ha conseguido ganarse la confianza de la población, por lo que igualmente ha recurrido a los Marian Brothers para solicitar información.

África Directo, ha penetrado bien esta comunidad porque complementa su programa de microcréditos con otras dos iniciativas que contribuyen al desarrollo económico de la región.

El primero, el Business Counseling Program, consiste en una formación personalizada de las beneficiarias en su profesión concreta, mediante la visita personal de un voluntario cualificado a su negocio. Es un procedimiento lento pero muy efectivo que permite a la contraparte, junto con AD, involucrarse más con las prestatarias y ayudarles en aquello que mejor contribuya a un desarrollo favorable del negocio.

El segundo proyecto, es el Social Fund, con el que también colaboran los Marian Brothers. Consiste en la reunión por grupos de depósitos semanales de 500 UGX, con el fin de crear fondos comunes de los que puedan disponer – a modo de préstamo - en un futuro cuando lo necesiten. Mediante esta iniciativa, los beneficiarios obtienen la

financiación de su propia comunidad y contribuyen a su desarrollo, con el pago de intereses que se suman al fondo. Los Marian Brothers ofrecen talleres a las comunidades para que aprendan a formar los grupos y desarrollarlos adecuadamente.

4.2 Microleasing de bicicletas

Gracias a los Business Counseling Program, los voluntarios encargados de la formación personalizada de las beneficiarias detectaron un problema. La mayoría de las participantes en un crédito perdían una parte importante de los beneficios que obtenían con sus negocios en el transporte para la compraventa de mercancías.

Para solventar esta dificultad, los cuatro socios de Matoko Fund (Carmen, Sara, Tom y Borja) han lanzado un proyecto de microleasing de bicicletas. Consiste en un arrendamiento financiero de un instrumento de trabajo, al final del cual después de pagar las cuotas, las beneficiarias serán propietarias de las bicicletas. Su misión es trabajar con socios locales en el desarrollo al mundo financiero de comunidades con ingresos mínimos, mediante la generación de actividades económicas. En definitiva, con este proyecto lo que se pretende es proveer a las familias de las herramientas necesarias para ser autosuficientes.

El fundamento de esta iniciativa es la consideración de que las ayudas financieras de organizaciones benéficas en exclusiva no son suficientes. Si bien es verdad que, a corto plazo solventa necesidades inmediatas, a largo plazo pueden distorsionar el mercado creando dependencia de estas ayudas. Además, las personas con bajos ingresos lo que buscan es la dignidad que les proporciona la autosuficiencia más que la dependencia. Este proyecto es un acercamiento basado en la idea de mercado, que fomenta el crecimiento económico en las zonas rurales en vías de desarrollo incluso cuando no haya ayudas financieras.

No obstante, el mercado en si no es suficiente porque, tal y como se ha comentado, para los bancos es demasiado arriesgado y poco rentable ofrecer productos a las personas con menores ingresos.

Por eso, el modelo que se está construyendo funciona mediante la asociación con organizaciones locales que tienen experiencia con las comunidades beneficiarias, lo que implica una reducción de costes operativos y mitigación del riesgo.

El objetivo es alcanzar áreas aisladas y excluidas y asegurarse de que las actividades generadoras de ingresos puedan garantizar las devoluciones en sus correspondientes plazos, así como construir e incrementar fuentes periódicas de ingresos para los participantes.

El modelo de negocio consiste en:

- 1- Identificar una necesidad y recaudar fondos
- 2- Transferir los fondos al socio local que ejecutará el proyecto proporcionando
- 3- Entrega de los instrumentos (bicicletas) para que las receptoras dispongan de ellos con el fin de expandir su negocio y mejorar su calidad de vida, mientras se compromete a pagos periódicos de la amortización.
- 4- Retorno de los fondos a Matoko para ser reinvertidos en nuevos proyectos.

La mecánica es la misma que la que se utiliza para cualquier arrendamiento financiero; Matoko compra una bicicleta y se la arrienda a una beneficiaria durante 12 meses. Durante ese tiempo, la arrendataria paga cuotas semanales, hasta que al final del periodo la beneficiaria se convierte en propietaria de la bicicleta.

Se ha calculado que después del año, cuando hayan devuelto el principal en efectivo (el valor de la bicicleta y los intereses), sus ingresos brutos serán mayores que sin que hubiesen dispuesto de este medio de transporte.

Este sistema permite a las beneficiarias acceder a nuevos mercados con mayor facilidad, y al mismo tiempo expandir sus negocios en volumen, gracias a la dotación de liquidez. La parte en efectivo es importante también porque permite a las beneficiarias devolver las primeras cuotas del préstamo y de la bicicleta, mientras comienzan a obtener beneficios.

El arrendamiento se desarrolla, igual que los microcréditos, por grupos solidarios – de funcionamiento similar al de los microcréditos - de mujeres cuidadosamente seleccionadas.

El porqué de las bicicletas tiene su origen en las conclusiones de las visitas de los voluntarios de África Directo a los negocios propiciados por los microcréditos. Confirmaron que las distancias que cada empresaria tenía que recorrer eran muy largas y el transporte demasiado caro. Un hecho comparativo que lo demuestra es que la gasolina es en torno a tres veces más cara que en Europa.

El distrito de Yumbe se eligió teniendo en cuenta sus condiciones económicas – igual que para los microcréditos – y para complementar las ayudas financieras propiciando su sostenibilidad y aprovechar la experiencia previa de micropréstamos que implican un ahorro en coste, así como un menor riesgo.

Las mujeres beneficiarias fueron elegidas basándose en una serie de variables obtenidas mediante un simple cuestionario (Ver Anexo I), ponderando fundamentalmente el nivel de ingresos diario (< 1,5€ por día), el número de miembros por familia que contribuyen al los ingresos del hogar y la necesidad de utilizar una bicicleta. Para ahorrar en costes, utilizaron el algoritmo base de los microcréditos cambiando las ponderaciones dando un mayor peso a los minutos necesarios para acceder a las necesidades básicas.

Para mitigar el riesgo se desarrollaron dos pruebas antes del lanzamiento del proyecto como tal: un programa piloto y un taller de formación de la propuesta.

Para el programa piloto, cada comunidad seleccionó a cinco miembros para participar en el proyecto. La finalidad de este programa es que el resto de la comunidad comprenda la mecánica, los beneficios y desafíos del proyecto. También, gracias a él, Matoko puede analizar las valoraciones individuales para saber si la comunidad entera debería participar del proyecto o no.

El taller de formación incluye nociones de mecánica fundamental para bicicletas y técnicas básicas de reparación de las mismas. De esta manera se pretende garantizar una vida cuanto más larga posible para las bicicletas.

Las bicicletas se han convertido en instrumentos fundamentales para las mujeres que participan en el programa, permitiendo que sus operaciones diarias sean más eficientes. Se estima que desde que cuentan con la bicicleta sus ingresos han crecido una media del 25%. También se estima que las beneficiarias se ahorran entre 12 y 17 horas semanales, que antes empleaban en desplazarse a pie. En definitiva, se han mejorado las condiciones de vida considerablemente.

Este proyecto también sigue una estrategia de tipo *bottom-up*, pero con una inversión inicial de Matoko Fund. Se combinan por tanto el modelo de ayuda para el desarrollo promovido por Moyo, así como una participación de ayuda financiera, o modelo de Sachs.

Por último es importante destacar, que se han previsto medidas para que no se produzca un solapamiento con el proyecto de microcréditos.

En cuanto al riesgo de impago, en ningún caso una beneficiaria tendrá más de un préstamo simultáneamente. Esta medida se toma para evitar que una participante tenga que enfrentarse semanalmente a una cuota que esté por encima de su capacidad de repago, mitigando así el riesgo de impago para cualquiera de los dos programas.

Por su parte los objetivos de cada proyecto son diferentes. El proyecto de bicicletas pretende proveer a las participantes con una herramienta que les permita llevar a cabo la operativa de sus negocios de forma más eficiente, mientras que el proyecto de microcréditos provee de capital a las participantes para que puedan así expandir sus negocios.

5. CONCLUSIONES

La erradicación de la pobreza extrema en África es una cuestión de preocupación global.

Desde 1964, se ha promovido la Ayuda Oficial al Desarrollo como medio de solución, que consiste en inyectar liquidez a países en vías de desarrollo por otros más potentes económicamente. Se trata de una medida *top-down*. Sin embargo, se ha probado que este enfoque además de tener carencias, no ha cumplido con sus expectativas en la reducción de la pobreza. Como consecuencia surgen los enfoques *bottom-up*, fundamentados en que la creación de economía debe iniciarse en el propio país con profesionales y recursos propios. No obstante, también se han expuesto ejemplos que refutan que esa teoría sea de aplicación universal. De ahí que haya un enfoque más moderno, cimentado en la experiencia científica. Autores mencionados como Karlan o Duflo, opinan en que los dos enfoques son válidos, así como la combinación de ambos, dependiendo del caso.

El presente trabajo se ha centrado en iniciativas financieras emprendidas en Uganda para la reducción de la pobreza en el país, como estrategia de desarrollo.

En este sentido se ha demostrado que las microfinanzas están teniendo un impacto económico positivo así como que el sector está en progresivo crecimiento.

A pesar de ello, dicha aseveración no es suficiente para concluir el estudio realizado. Es importante recalcar que, aunque en los últimos ocho años el índice de pobreza haya disminuido quince puntos y el número de prestatarios microfinancieros haya crecido, hay una institución(en su origen impulsada por el gobierno) que monopoliza la oferta de microcréditos. Este hecho, provoca un colapso en la industria impidiendo el acceso a otras instituciones en competencia perfecta.

Este colapso es una prueba de la controversia que supone la ayuda al desarrollo en el entorno socio-político de Uganda, que demuestra que no es el idóneo. En primer lugar, porque hay numerosos casos de corrupción entre los altos cargos del ejecutivo y, en segundo porque, aunque se han tomado medidas orientadas a la reducción de la pobreza (que han contribuido a reducir el índice de pobreza nacional), también han provocado un aumento de la brecha entre ricos y pobres. Así, se dejan desatendidos a los más necesitados.

Esta situación hace conveniente la entrada de las ONG, que es precisamente donde se han posicionado África Directo y Matoko Fund. Su afán porque el 100% de las donaciones lleguen a su destino hace de estas organizaciones las instituciones perfectas para penetrar este contexto y reducir la brecha. Ha quedado demostrado que el proyecto de microcréditos en Yumbe, no sólo cumple con ese principio, sino que realmente es efectivo y está generando beneficios. Las 2.800 personas sobre las que el proyecto a causado un impacto económico positivo son motivo suficiente para que la organización siga promoviendo este proyecto en otras comunidades y regiones. El citado éxito es fruto de la aportación científica y del estudio previo de las comunidades, que indicaron que la estrategia de ayuda más propicia para Yumbe era desde un enfoque *bottom-up*, con la aportación inicial de fondos por parte de la ONG. Por eso, para futuros proyectos en regiones o países similares, se podría partir de éste modelo, pero sin renunciar a estudios previos que confirmen la necesidad específica de cada comunidad. Es decir, se daría por válido el modelo de negocio utilizado en Yumbe, pero haciendo previamente comprobaciones que corroborasen su futura efectividad.

Por su parte, el proyecto de microleasing de bicicletas iniciado por Matoko Fund, es una buena medida para fomentar el desarrollo de la región. A este respecto, es importante resaltar que - a diferencia del proyecto de microcréditos – no es tan extrapolable a otras regiones debido a que surge como solución para una necesidad específica de Yumbe: la falta de transporte. Sin embargo, para el enfoque *bottom-up* sí supone una contribución, ya que se introduce como complemento a los microcréditos, no como medida separada. Es más, tal y como se ha dicho, Matoko utiliza los informes y cuestionarios preparados por África Directo para comenzar su estrategia ahorrando en costes. Es un buen ejemplo para que las distintas organizaciones que trabajan fomentando el desarrollo, colaboren entre sí y se suplan las carencias unas a otras en lugar de operar con estrategias independientes – como sucede en ocasiones.

Finalmente, es pertinente destacar que estos dos proyectos han supuesto una mejora radical de la calidad de vida de muchas personas en poco tiempo y que ambos garantizan la sostenibilidad de esa mejora en el tiempo. Por consiguiente, cabe afirmar que la erradicación de la pobreza extrema sí es posible, si se opera en la dirección adecuada y con los recursos apropiados.

6. BIBLIOGRAFÍA

Easterly, W. (2006). *The white man's burden: why the West's efforts to aid the rest have done so much ill and so little good*. Penguin.

Estupinya, P. (15 de marzo de 2010). *El País*. Extraído el 20 de marzo de 2014 de Blogs el país; Easterly vs Sachs: ¿sirve de algo la ayuda al desarrollo?: <http://blogs.elpais.com/apuntes-cientificos-mit/2010/03/easterly-vs-sachs-sirve-de-algo-la-ayuda-al-desarrollo.html>

Uganda Bureau of Statistics. (2013). *Uganda Bureau of Statistics*. Extraído el 10 de marzo de 2014 de Statistical Abstract 2013: <http://www.ubos.org/onlinefiles/uploads/ubos/pdf%20documents/abstracts/Statistical%20Abstract%202013.pdf>

Yunus, M., & Yusus, A. J. M. (1998). *Banker to the Poor*. Penguin Books India

Yunus, M. (2007). *Creating a world without poverty: Social business and the future of capitalism*. PublicAffairs

Morduch, J. (1999). The microfinance promise. *Journal of economic literature*, 37(4), 1569-1614

Calderón, M. L. (2002). *Microcréditos: de pobres a microempresarios*. Ariel.

de Microfinanzas, F. N. L. (2005). Los microcréditos en España: principales magnitudes 2004. *Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Madrid*.

Eurosur. (2007). *Foro internacional de democracia y cooperación*. . Extraído el 18 de marzo de 2014 de El papel de la Ayuda Oficial al Desarrollo: <http://www.eurosur.org/futuro/fut78.htm>

Font, Á. (2006). *Microcréditos: la rebelión de los bonsais. Reflexiones sobre el impacto de los microcréditos en la reducción de la pobreza* (Vol. 57). Barcelona: Icaria Editorial.

Hernández, J. V. (2007). *Escisión entre la racionalidad económica instrumental y la gobernabilidad de la sociedad*. De Contribuciones a la economía: <http://www.eumed.net/eve/resum/06-04/jgvh.htm>

International Finance Corporation. (10 de Diciembre de 2009). *International Finance Corporation*. Extraído el 22 de marzo de 2014 de Sub-Saharan África: Lease a Cow?

IFC helps make it possible:

http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/sub-saharan+africa/news/rwanda_cow_leasing

International Finance Corporation. (19 de Diciembre de 2012). *International Finance Corporation*. Extraído el 22 de marzo de 2014 de Sub-Saharan Africa: IFC Africa Leasing Facility: a Tanzanian Case Study: http://www.ifc.org/wps/wcm/connect/region__ext_content/regions/sub-saharan+africa/news/ifc_africa_leasing_facility_tanzanian_case_study#

Karlan, D. (2014). Innovation, inclusion and trust. *Yale*, 26.

Karlan, D., Harigaya, T., & Nadel, S. (2006). *Evaluating microfinance program innovation with randomized controlled trials: Examples from business training and group versus individual liability*. Halifax: Asian Development Bank.

Linthorst, A. (Julio de 2013). *The mixmarket*. Extraído el 22 de febrero de 2014 de Uganda map of financial inclusion: Analyzing datasets for better policy decision making: <http://www.themix.org/publications/mix-microfinance-world/2013/07/uganda-map-financial-inclusion-analyzing-datasets-better-policy-decision-making>

Moyo, D. (2009). *Dead Aid: why aid is not working and how there is another way for Africa*. Mcmillan.

Naciones Unidas. (1964). Acta de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Comercio y Desarrollo acerca de su 11º Período de Sesiones., (p. 92). Ginebra.

Naciones Unidas. (Septiembre de 2013). *Naciones Unidas*. Extraído el 20 de marzo de 2014 de Objetivos de Desarrollo del Milenio; Aceleración de los ODM y después de 2015: <http://www.un.org/es/millenniumgoals/bkgd.shtml>

Naciones Unidas. (2013). *Naciones Unidas; Niños y conflictos armados*. Extraído el 15 de marzo de 2014 de El Ejército de Resistencia del Señor y la Región de África Central: <http://childrenandarmedconflict.un.org/es/conflictos/el-ejercito-de-resistencia-del-senor-y-la-region-de-africa-central/>

Nations Online. (2013). *Nations Online*. Extraído el 31 de marzo de 2014 de One World: Uganda map: <http://www.nationsonline.org/oneworld/map/uganda-map.htm>

Novogratz, J. (Junio de 2007). *TEDGlobal*. Extraído el 22 de marzo de 2014 de Patient Capitalism: http://www.ted.com/talks/jacqueline_novogratz_on_patient_capitalism#t-122241

Olmo, B. T. (2012). *Guía sobre microcréditos*. Servicio de Publicaciones.

Sachs, J. (2013). *El fin de la pobreza: cómo conseguirlo en nuestro tiempo* (Vol. 18099). Random House Mondadori.

Sachs, J. (25 de febrero de 2014). *Jeffrey Sachs*. Extraído el 6 de marzo de 2014 de The Path to sustainable development; Part of the Columbia University lecture series: <http://jeffsachs.org/2014/02/the-path-to-sustainable-development/>

Sachs, J. (17 de Diciembre de 2013). *Jeffrey Sachs*. Extraído el 6 de marzo de 2014 de Seminar on Africa's Demographic transition and Development: <http://jeffsachs.org/2013/12/seminar-on-africas-demographic-transition-and-development/>

The Bank of Uganda. (25 de Marzo de 2014). *The Bank of Uganda*. Extraído el 25 de marzo de 2014 de Home: www.bou.or.ug/bou/home/html

The World Bank. (2010). *Financial Access 2010: The State of Financial Inclusion Through the Crisis*. Washington: MSN.

The World Bank. (Octubre de 2013). *The World Bank: Working for a World Free of Poverty*. Extraído el 11 de marzo de 2014 de Uganda Overview; Context: <http://www.worldbank.org/en/country/uganda/overview>

The World Bank. (2014). *The World Bank: Working for a World Free of Poverty*. Extraído el 20 de febrero de 2014 de Countries: Uganda: <http://www.worldbank.org/en/country/uganda>

The World Bank. (2014). *The World Bank: Working for a World Free of Poverty*. Extraído el 24 de marzo de 2014 de Datos: España: <http://datos.bancomundial.org/pais/espana>

The World Bank. (Diciembre de 2011). *The World Bank: Working For a World Free of Poverty*. Extraído el 15 de marzo de 2014 de From evidence to policy: a note series on

learning what works, for the human development network. Cash grants help create job stability?: <http://siteresources.worldbank.org/INTHDOFFICE/Resources/UgandaE2.pdf>

The World Bank. (2013). *The World Bank; Trabajamos por un mundo sin pobreza*. Extraído el 22 de marzo de 2014 de Datos; Ayuda Oficial al Desarrollo (ODA) neta recibida (% del IBN): <http://datos.bancomundial.org/indicador/DT.ODA.ODAT.GN.ZS>

Themixmarket. (16 de Mayo de 2012). *Themixmarket*. Extraído el 28 de febrero de 2014 de Uganda Market Profile: <http://www.mixmarket.org/mfi/country/Uganda>

7. ANEXOS

ANEXO I

I. PERSONAL & HOUSEHOLD INFORMATION

1. Name _____
2. Date of the interview _____
- Surname _____
3. Name of the interviewer _____
4. Contact Info. (Mobile): _____
5. Location _____ and how long have you been living here? _____
6. What is your last education? _____ Can you read? _____ and write? _____
7. Who is in charge of your incomes and spending? _____
8. Social Status: (a.) Married; (b.) Married but head of family; (c.) Single, widow or divorced
9. Year of birth (Age): _____ (____)
10. Total number of members in the household: _____

	NAME:	SEX:	Year of birth (Age):	Relationship to beneficiary:	Education:	Contributes to the expenses:
		Male M		Own Daughter/Son: 1	(1) Current / Completed	R Yes
		Female F		Husband's D/S: 2	(2) Level of education:	(specify activity)
				Sister/Brother: 3	None 0	
				Other younger: 4	Kindergarten	
				Parents: 5	K	S No
				Other older: 6	Primary P1-	
				Husband/Boyfriend: 7	P7	
					Secondary	
					S1-S6	
					Higher	

						Education H Specific Course C (1) (2)	
1			()				
2			()				
3			()				
4			()				
5			()				
6			()				
7			()				
8			()				
9			()				
10			()				

11. If not all of the children are going to school, please explain why:

II. LIVING STANDARDS INFORMATION

12. How many rooms are there in your house? _____
13. Are you (or any of the members of your house) the owner of the house? _____
14. If not, how much do you pay for rent monthly?
15. Do you own land? _____ How much in acres? _____
16. Where do you gather water from? _____
17. How long (in minutes) does it take you to reach your water supply point? _____
18. Do you own any animals? (if yes) how many and which ones? _____

19. How long does it take you to reach:

	5 – 10 min	10 – 15 min	10 – 15 min	+30 min	+60 min
School					
Health Center					
Main road					
Market					

20. How many meals do you and your family have in one day? _____

21. How often do you eat meat or fish in a week? _____

22. Do you or any family member suffer from a chronic disease? _____

23. Which ones and what disease? _____

II. CREDIT ACCESS & DEBT HISTORY

23. Do you have any pending Debt/Credit? _____

24. Have you had access to credit in the past?

2.1 With whom? _____

2.2 How much did you borrow? _____

2.3 For what period? _____

2.4 At what interest rate? _____ per _____

2.5 When did you borrow? _____

25. Have you used any other kind of bank services (bank account)? _____

26. Are you a member of any kind of credit association? _____

IV. BUSINESS INFORMATION

27. What do you do for a living (job)? _____

- If currently unemployed, what did you use to do? _____
28. Total income by candidate is _____ UGX per _____
29. Do other members of the family contribute to the household income? _____
29. Total income by other members is _____ UGX per _____
30. Total income by household (including interviewed) is _____ UGX per _____
31. What percentage of your weekly income do you spend on business for the following week?

32. Do you manage to save on a periodic basis? _____
33. If yes _____ per _____
34. How much would you like to borrow? _____
35. What will you do with the money? _____
36. If you want to expand your business, have you thought whether demand will be high enough?

ANEXO II: GRUPOS SELECCIONADOS EN LA PRIMERA FASE:

OKUVURU

Manzubo	Término
23/08/11	
1.	Kuyungira Annet
2.	Oturu Polina
3.	Bako Jita
4.	Angugaru Clara (t)
5.	Alezuyo Juliet
6.	Candiru Regina (c)

Inzita	Término
05/09/11	
1.	Bako Jesca
2.	Lekuru Rose
3.	Ajiko Teddy
4.	Avako Victoria (t)
5.	Asibazoyo Alice (c)
6.	Avako Stella

Feta	Término
19/09/11	
1.	Candiru Agatha
2.	Ayikoru Johna (c)
3.	Candiru Emmily
4.	Ayike Rose
5.	Onzia Domitila
6.	Ezati Agnes (t)
7.	Andiru Jesca

“Asianzo”:	Término
14/11/11	
1.	Oleru Lucy (t)
2.	Oyaru Florence
3.	Drakuru Florence (c)
4.	Amviteru Kelementina
5.	Ogavuru Jane
6.	Oleru Levira

Aliowaku	Término
17/10/11	
1.	Likico Susan
2.	Bako Josephine
3.	Ajiko Joyce
4.	Tiko Sabina (t)
5.	Ocokuro Agatha (c)
6.	Ederu Agnes

Alionzi	Término
31/10/11	
1.	Candiru Betty
2.	Asinduru Rose (t)
3.	Anguko Sentina (c)
4.	Driciru Scola
5.	Aparu Hellen
6.	Acan Betty

Maecora Término 03/10/11	
1.	Afuru Mary
2.	Tiperu Florence
3.	Onziru Juliet
4.	Sakaru Palima
5.	Atako Vicky (c)
6.	Osoru Grace
7.	Ayikoru Marina (t)

C: coordinadora

T: cajera

AUPI

Munguiconi:	Término
23/08/11	
1.	Tiko Beatrice
2.	Lekuru Joyce (t)
3.	Legeru Rebecca
4.	Bako Alice (c)
5.	Asiru Rose
6.	Alamiru Scovia
7.	Draru Night

Hope:	Término
05/09/11	
1.	Tindaru Oliver
2.	Candiru Night (c)
3.	Lekuru Harriet (t)
4.	Ondoru Anice
5.	Asibazoyo Mariam
6.	Maneno Rukia

Drileba:	Término
19/09/11	
1.	Driciru Rose (c)
2.	Obaru Jesca
3.	Dawa Juliet (t)
4.	Malika Beatrice
5.	Alezoyo Emily
6.	Vicko Lina
7.	Ezaru Flista

“Obizo”:	Término
03/10/11	
1.	Candiru Rose (t)
2.	Okocuru Lilly
3.	Asenjeru Rikiata
4.	Asindiru Pasikulina (c)
5.	Draru Agnes
6.	Ayikoru Juli