

Las microfinanzas:

Caracterización e instrumentos

Edita: CAJAMAR

Cuadernos de divulgación de la RSC y de la ética empresarial en Cajamar

Área de Responsabilidad Social Corporativa

Gabinete de Presidencia

CAJAMAR

Redacción: Francisco Cortés García

Impresión: Escobar Impresores, S.L.

Índice

5	I. CONCEPTO DE MICROFINANZAS. LA ACTIVIDAD MICROFINANCIERA
11	II. MICROFINANZAS Y DESARROLLO
15	III. LAS ENTIDADES MICROFINANCIERAS
25	IV. LOS BENEFICIARIOS DE LAS MICROFINANZAS
31	V. INSTRUMENTOS MICROFINANCIEROS
45	VI. LOS MICROCRÉDITOS
51	VII. LAS MONEDAS SOCIALES
57	BIBLIOGRAFÍA BREVE

I. CONCEPTO DE MICROFINANZAS. LA ACTIVIDAD MICROFINANCIERA

El origen inmediato de las microfinanzas, tal y como son concebidas la actualidad, lo podemos encontrar a finales de la década de los setenta del siglo pasado. Su origen geográfico se remonta a Asia (Bangladesh), pero pronto se empieza a desarrollar actividad microfinanciera en la América latina, donde adquiere una gran importancia en la lucha contra la pobreza, la financiación usuraria y el subdesarrollo, y donde se da una evolución especialmente significativa tanto desde el punto de vista cuantitativo como desde el punto de vista cualitativo.

Crear empleo y riqueza, reducir la dependencia y la pobreza, incrementar la productividad, poner en valor recursos y capacidades, y apoyar a colectivos desfavorecidos, especialmente mujeres, son los objetivos más recurrentes de la actividad microfinanciera en los países con problemas estructurales de pobreza. Esencialmente se pretende apoyar a sectores subfinanciados y potencialmente rentables que tienen posibilidades de desarrollo productivo a corto y medio plazo si se da una mayor implicación de las entidades de financiación en cuanto a la dotación de productos y servicios financieros.

De hecho, en alguna ocasión, las IMF han obtenido mejores resultados que la banca comercial convencional, resultados que pueden medirse tanto en términos de *impacto social* como en términos de eficiencia y de tasa de falencia crediticia. Las razones que explican estos casos son esencialmente la propia flexibilidad de las IMF, su mayor capacidad de adaptación a la economía informal, su desvinculación con los circuitos financieros internacionales, y, en términos generales, sus menores costes operativos.

Posteriormente, y en especial debido a los procesos migratorios del Sur al Norte, las microfinanzas han empezado a arraigar en los países opulentos, es

decir, en los países que convencionalmente se denominan *desarrollados*. Las microfinanzas en estos países están contribuyendo a paliar los efectos de grandes bolsas de pobreza urbanas y poblaciones deprimidas del ámbito rural.

La industria microfinanciera ha adquirido un cierto grado de madurez en nuestros días, si bien su impacto macroeconómico sigue siendo muy reducido. Si en su *paleohistoria* está ligada a programas públicos subvencionados, en la década de los noventa comienza a adquirir un mayor peso el criterio de la sostenibilidad y de la eficiencia sobre el de subsidiación.

En concreto, la subsidiación puede generar importantes ineficiencias, tales como un exceso de demanda microcrediticia que puede llegar a implicar altas tasas de impago, un excesivo e injustificado apalancamiento de los prestatarios, y, en consecuencia, una mayor insostenibilidad financiera de las IMF. Pero también, un exceso de financiación desincentiva el seguimiento de las inversiones crediticias, tanto en su aspecto estrictamente financiero como en lo referente a la evolución del proyecto de autoempleo o microempresarial financiado.

Se puede decir, por tanto, que el crecimiento y maduración de la actividad microfinanciera son un hecho. Y las proyecciones para el futuro también son especialmente halagüeñas, tanto en los países pobres como en los países más prósperos, debido esencialmente a que es una actividad cada vez más valorada y reconocida como instrumento de lucha contra la pobreza y contra la exclusión financiera y social.

El progreso alcanzado en el ámbito de la institucionalización de la actividad microfinanciera está teniendo repercusiones muy positivas en lo que concierne a la solvencia y sostenibilidad de las propias IMF; hecho que, a su vez, está permitiendo ampliar el catálogo de instrumentos financieros ofertados por dichas instituciones a las familias con las rentas bajas. La institucionalización de la actividad microfinanciera, por tanto, permite una mayor adecuación de la propuesta de las instituciones oferentes a las necesidades reales de los colectivos sociales en riesgo de exclusión financiera.

En su concepción moderna la primera acción significativa en el ámbito de la actividad microfinanciera se asocia al premio Nobel Mohamed Yunus y a la creación del Grameen Bank en 1976. Desde entonces dicha IMF, junto a su

Fundación, y en colaboración con otras instituciones, han ayudado a más de 11 millones de personas en todo el mundo. En concreto, Grameen Bank, en el periodo 1976-2006 concedió 5.400 millones de dólares, con una tasa de devolución del 98,3%. En dicho periodo, igualmente, ha apoyado a casi seis millones de prestatarios (5,89 millones), de los que en torno al 96% han sido mujeres.

Casi 60.000 aldeas han sido beneficiarias de la actividad crediticia de esta IMF. La Fundación Grameen ayuda en países como Bangladesh, India, China, Filipinas, Indonesia, Timor Este, Indonesia, Arabia Saudí, Uganda, Ruanda, Egipto, Túnez, Nigeria, Marruecos, Bolivia, El Salvador, Honduras, República Dominicana, Haití, México y Estados Unidos. Se puede decir, por tanto, que la entidad dispone de una amplia red de oficinas realizando actividad microfinanciera. En concreto, cuenta con más de 2.000 sucursales repartidas por todo el mundo. Y su objetivo actual es extender su modelo de *bancarización* de los pobres a África y a las zonas más depauperadas de las grandes metrópolis.

El éxito de esta fórmula llevó a Naciones Unidas a considerar los microcréditos como un instrumento capital para erradicar la pobreza de cara a los Objetivos del Milenio (2015) al centrarse en actividades del sector informal, al movilizar el microahorro, al combatir las prácticas de usura, al permitir una mayor igualdad de género en el acceso a la actividad económica, al facilitar el flujo de la remesas, etcétera.

De todos modos, hay que decir que los microcréditos no son la panacea. Deben ser concebidos como un instrumento más para la gestión del desarrollo, pero existen múltiples problemas estructurales que es preciso abordar en otra escala muy diferente a la propiamente microfinanciera.

En los años 70 la mayoría de los organismos públicos y ONG de desarrollo consideraban que conceder créditos a personas sin garantías reales o personales, sin trayectoria crediticia, y en situación de extrema pobreza, tenía un riesgo de falencia elevadísimo, prácticamente insostenible de cara a plantear una actividad financiera desubsidiada y autosuficiente. Sin embargo, la experiencia, en términos generales, ha demostrado que la tasa de morosidad de la actividad microcrediticia es sorprendentemente baja. Hasta 1995 el Grameen Bank dependió de ayudas externas, pero la baja tasa de morosidad, la mayoría de los casos relacionada con retrasos y con la falta de sincronización entre la

generación de ingresos y el programa amortizativo, más que por quebrantos en sentido estricto, demostró que el proyecto podría ser sostenible y podría tener unos efectos sociales imprevistos.

El concepto de microfinanzas en sí es complejo, y con él nos referimos a realidades, instrumentos y actividades muy dispares entre sí. Hay que decir que la pobreza es un problema común en el Tercer Mundo, pero no es un problema homogéneo. En su origen hay una clara identificación de las microfinanzas con los microcréditos, pero con el transcurso del tiempo la actividad microfinanciera se ha ido enriqueciendo, se ha ido haciendo cada vez más compleja e incorporando un mayor número de productos y servicios esenciales a la hora de concebir una oferta ajustable a las necesidades de los segmentos de población con más problemas de pobreza y de exclusión. Y esto ha sido y es posible por la necesaria complementariedad de los instrumentos financieros y parafinancieros con los que cuentan las IMF que ofrecen un servicio microfinanciero integral.

El principal objetivo del desarrollo de las microfinanzas es el de contribuir a reducir la pobreza, paliando los efectos de la exclusión financiera, así como los propios de la actividad financiera informal relacionada con prestamistas informales (usureros, familiares, vecinos, amigos, etcétera): altas tasas y fuertes comisiones, pocos recursos, etcétera. Implica una metodología de gestión del riesgo radicalmente diferente a las metodologías de la banca convencional o banca comercial. El asesoramiento y la tutorización se hacen capitales en el proceso de utilización de instrumentos microfinancieros.

La actividad microfinanciera propia de las IMF, en muchos casos, conlleva no solamente la intermediación estrictamente financiera, sino que también integra una actividad de intermediación social nada desdeñable, y que permite articular mecanismos colectivos de garantía recíproca o mutualista, así como uniones de crédito, que, con el tiempo, pueden llegar a alcanzar un alto grado de institucionalización, de formalización y de presencia tanto en el ámbito propio de las comunidades locales como en el ámbito regional, o incluso estatal. La movilización de las comunidades locales, de cara a lograr un mayor crédito colectivo y una mayor confianza mutua, ha llegado a convertirse en un mecanismo

fundamental para el crecimiento, el desarrollo y la maduración de la actividad microfinanciera y, en concreto, de la actividad microcrediticia.

El futuro de la actividad microfinanciera pasa por dejar de ser una realidad marginal, y, en consecuencia, convertirse en el núcleo central de la actividad financiera y de las políticas y proyectos de cooperación y desarrollo. Y la financiación, teniendo presente la necesidad de la autosuficiencia y la sostenibilidad financiera de las IMF, tiene que ir dejando de ser exógena y dependiente, para convertirse en endógena y desubsidiada, permitiendo aprovechar mejor los recursos locales y lograr un mayor desarrollo de las comunidades locales.

II. MICROFINANZAS Y DESARROLLO

La breve historia de las microfinanzas pone de manifiesto el positivo efecto que han tenido en las comunidades locales, precisamente allí donde se han podido desarrollar con éxito instrumentos e instituciones microfinancieros acordes a las necesidades de las comunidades locales.

La vinculación entre crecimiento económico y desarrollo financiero es ya muy antigua. Los pensadores politécnicos de los años finiseculares del XVIII y las primeras décadas del XIX, muchos de los economistas clásicos, Schumpeter, Keynes, etcétera, ya observaron una estrecha relación, y, por consiguiente, una estrecha correlación positiva, entre infraestructuras financieras y crecimiento económico. El sistema financiero permite la intermediación, un proceso que resulta de una importancia capital cuando no existe un mínimo desarrollo de los mercados en términos de amplitud, profundidad y liquidez, especialmente en economías duales, como viene siendo el caso de muchas de los países empobrecidos, y con graves problemas de informalidad.

El proceso de intermediación busca la eficiencia financiera. Canaliza los excedentes de tesorería de, en general, las familias, que son las que tienen capacidad de ahorrar, y lo canalizan hacia las empresas, que tienen necesidad de recursos financieros y capacidad para invertir. El papel de las entidades financieras permite la gestión del riesgo, la transformación de plazos y de liquidez, genera información relevante, permite la financiación a las micro y pequeñas empresas, etcétera.

En nuestros días, en este mundo globalizado y con tendencias deshumanizantes, las microfinanzas tienen más sentido que nunca. En concreto, permiten capitalizar pequeños proyectos empresariales, muy interrelacionados entre sí en el ámbito local, dando posibilidades a la creación de sistemas pro-

ductivos locales, y, sobre todo, permitiendo la actividad económica y productiva a un mayor número de miembros familiares.

No obstante, hemos de decir que la actividad microfinanciera no es ajena a los grandes problemas macroeconómicos de los países en los que se desarrolla: cambiarios, inflacionarios, etcétera. Un marco macroeconómico estable contribuye sin lugar a dudas a un mayor desarrollo de la actividad microfinanciera, aun cuando persistan los recurrentes problemas de informalidad económica, exclusión financiera y dualización de la economía.

Las microfinanzas pueden contribuir a estabilizar el consumo, a crear cierto mercado local como requisito de un incremento futuro de la prosperidad económica. E, igualmente, pueden vertebrar cierta acumulación de capital local, precisamente fijándolo al territorio y permitiendo crear empleo, una mayor cohesión social de las comunidades locales, y, sobre todo, un mayor crecimiento económico.

Pero el impacto de las microfinanzas, como se puede intuir, no es sólo económico o financiero. Las microfinanzas, como ya hemos anticipado a lo largo del desarrollo del presente trabajo tanto de forma explícita como implícita, tienen efectos positivos muy importantes en términos sociales, demográficos, culturales, políticos, etcétera.

No obstante, las microfinanzas, en términos generales y a partir de los pocos estudios de carácter empírico realizados en este sentido, no han tenido un especial impacto a nivel macroeconómico. La dualización de las economías en los países más pobres, así como la existencia de un gran sector de economía informal de difícil cuantificación, son las principales causas del hecho de que realmente no se produzca un impacto visible de la actividad microfinanciera en el ámbito macroeconómico, incluso en aquellos países en los que presenta una mayor tradición y, en consecuencia, un mayor grado de desarrollo y maduración.

Pero tampoco podemos permitirnos caer en el pesimismo en torno a la actividad microfinanciera, pues a escala microeconómica sí existen evidencias de una mejora de la calidad de vida de las personas a las que van dirigidas, así como de una cierta acumulación de capital local, y por consiguiente endógeno, que puede permitir un incipiente crecimiento económico sostenido. Además,

muchos de los efectos de las microfinanzas son inapreciables por su acusado carácter intrafamiliar. Es mucho más interesante desde el punto de vista humano, aunque por supuesto más desconocida, la intrahistoria de la actividad microfinanciera que su propia historia oficial.

Precisamente las microfinanzas pretenden paliar los efectos de la dualidad económica y el escaso engranaje del nivel *macro* con el nivel *micro* en economías dualizadas. Antes que un instrumento para hacer crecer el empleo, entendido en el sentido macroeconómico del término, es un instrumento capital para poner en valor la mano de obra familiar que pudiera estar ociosa en periodos de crisis económica o en periodos de ausencia persistente de oportunidades económicas.

A nuestro juicio, es precisamente así como hay que entender las microfinanzas y no considerarlas como la panacea para abordar el problema secular de infradesarrollo de la mayoría de países del planeta. Las microfinanzas tienen un claro poder paliativo en relación con situaciones de supervivencia, y su impacto es muy difícil de medir y cuantificar por diversos motivos, muchos de ellos relacionados y covariantes entre sí:

- se asocian a sectores y colectivos vinculados a la economía informal;
- los efectos y retornos de la actividad microfinanciera no son inmediatos, se generan en el medio y en el largo plazo;
- la opacidad de los efectos intrafamiliares, de muy difícil visibilidad;
- la falta de estadísticas y de estudios empíricos acerca de la actividad y de las IMF;
- y el impacto social, especialmente importante en la actividad microfinanciera, es difícil de medir.

La sostenibilidad y la pervivencia en el tiempo de la actividad microfinanciera, así como de las IMF, son un claro síntoma y la mejor prueba de su positiva influencia en el ámbito local, así como del crecimiento económico que propician.

III. LAS ENTIDADES MICROFINANCIERAS

El origen de la mayoría de los casos de IMF, entendidas en sentido estricto, se encuentra en la actividad de las propias ONG de desarrollo, canalizando éstas las donaciones con las que se nutre o se subsidia dicha actividad.

Por lo general, se parte de la actividad microcrediticia, y, paulatinamente, las IMF que logran sobrevivir por haber alcanzado un mínimo de estructura de autosuficiencia van adquiriendo una estrategia orientada a completar y complementar el proceso de intermediación financiera, captando microahorros y depósitos entre los miembros de la comunidad local, y proporcionando microcréditos y microfinanciación en general a las microempresas; y, más tarde, tras la consecución de un mínimo proceso de maduración de la institución y de su capacidad de producción, todo un nutrido catálogo de productos y servicios financieros y parafinancieros acordes con las necesidades de aquellos segmentos de la población con mayores riesgos de exclusión financiera, económica y social.

Debido a la naturaleza de la actividad microfinanciera, ésta debe plantearse siempre en un marco de permanencia y de estabilidad, y, subsecuentemente, en un marco institucional mínimo en el que se vean implicados de algún modo los principales agentes locales. Por lo tanto, a nuestro juicio, no se puede concebir un proyecto microfinanciero de carácter temporal, o que no pretenda buscar mecanismos de sostenibilidad que sean perdurables en el tiempo y que encuentren tanto arraigo como legitimación entre la comunidad local.

La estabilidad de la actividad microfinanciera es entendida como la garante de la estabilidad de la propia actividad económica. La actividad microfinanciera requiere de retornos y de una concepción cíclica de la intermediación; se debe entender, por tanto, bajo un enfoque eminentemente sistémico. La actividad microfinanciera, una vez implantada en una comunidad local, necesita

crecer y buscar una adecuada escalabilidad; el crecimiento es la garantía de su subsistencia, pero también de sus sostenibilidad financiera, pues un razonable dimensionamiento de las IMF empieza a generar garantías de aprovechamiento de economías de escala, de economías de alcance, de economías de red y de economías de masa crítica, por no despreciar u obviar una mejor gestión y administración de los riesgos crediticios.

La morfología de las IMF ofrece una realidad y una casuística muy dispar y polimórfica, si bien, en muchos casos, las distintas instituciones existentes en una comunidad local se complementan entre sí, propiciando alianzas entre ellas, o entre ellas y donantes u organismo públicos. Igualmente, se puede dar el caso de colaboraciones entre las IMF detallistas y las IMF de carácter mayorista.

En contra de lo que pudiera parecer a simple vista, las necesidades financieras de los más pobres no tienen por qué ser homogéneas; y la pluralidad y diversidad tipológica de las IMF son tanto la prueba de dicha heterogeneidad como de los distintos planteamientos financieros posibles a la hora de atender las necesidades de los colectivos y segmentos más desfavorecidos. Se puede decir, por tanto, que la fórmula jurídica de la IMF dependerá de los objetivos planteados a la hora de abordar el proyecto, pero también de las fuentes de financiación y de los recursos de los que se dispone, así como del planteamiento estratégico definido para el desarrollo de su actividad.

Con este planteamiento, cuando hablamos de IMF podemos estar hablando tanto de ONG como de organismos públicos; de cooperativas y mutualidades de crédito como de entidades financieras convencionales sometidas al regulador; de uniones de crédito y bancos comerciales, a los que se le exige que destinen una parte de su actividad crediticia a colectivos pobres, como de diversas entidades parabancarias e instituciones multilaterales. Igualmente podemos estar hablando de IMF reguladas y de IMF no reguladas, es decir, de entidades con un alto grado de institucionalización y de formalización, y de entidades microfinancieras con un claro déficit institucional.

En este sentido, es preciso advertir que existe una alta correlación empírica de signo positivo entre regulación y sostenibilidad en el ámbito de las IMF.

Pero resulta igualmente cierto, al menos desde el punto de vista empírico, que existe una alta correlación negativa, y especialmente preocupante, entre desarrollo institucional de las IMF y desvinculación de los colectivos y segmentos poblacionales más pobres; con mayor riesgo de exclusión financiera, económica y social; y, por consiguiente, con las rentas más bajas. Es decir, el crecimiento y desarrollo institucional, en términos generales, tiende a alejar la actividad microfinanciera de los objetivos sociales propios de su etapa fundacional. Y el propio crecimiento geográfico y funcional también pone de manifiesto de forma empírica esta tendencia.

Joanna Ledgerwood¹ realiza una clasificación de las IMF atendiendo al grado de *formalidad* de dichas instituciones. Por un lado habla de *instituciones formales*, que serían “aquéllas que están sujetas no solamente a las leyes y regulaciones generales sino, además, a supervisión y regulaciones bancarias específicas.” Por otro, habla de *instituciones semiformales* para referirse a “aquellas entidades registradas sujetas a todas las leyes relevantes, incluyendo la ley comercial, pero son informales porque, con pocas excepciones, no están sujetas a regulación y supervisión bancaria.” Finalmente habla de *proveedores informales*, refiriéndose a “aquéllos a los que no aplican ni leyes específicas bancarias ni leyes comerciales generales y cuyas operaciones además son tan informales que muchas veces las disputas que puedan surgir en la relación con ellos no pueden arreglarse recurriendo al sistema legal.”

En la actualidad, existe un agitado y profundo debate entre dos concepciones, aparentemente extremas, en torno a la actividad microfinanciera. Por un lado nos encontramos con una concepción de las microfinanzas que centra su enfoque en el alcance; y, por otro lado, nos encontramos con una concepción que lo centra esencialmente en la sostenibilidad.

Básicamente se da un planteamiento dualista, como decimos, prácticamente irreconciliable. Una concepción pretende llegar al mayor número de personas en situación de pobreza; en tanto que la otra establece como criterio para acceder a la actividad microfinanciera que los prestatarios tengan una mínima capacidad de emprendimiento y capacitación empresarial. Este hecho

¹ LEDGERWOOD (1999), p. 111.

TIPOS DE INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS

Instituciones formales	• Bancos de desarrollo públicos. • Bancos de desarrollo privados. • Bancos de ahorro y bancos de ahorro en oficinas de correos. • Bancos comerciales. • Intermediarios financieros no bancarios.
Instituciones semiformales	• Uniones de crédito. • Cooperativas de múltiples propósitos. • ONG. • (Algunos) grupos de autoayuda.
Instituciones informales	• Prestamistas individuales (netamente dedicados a esta actividad). • Comerciantes, propietarios de bienes inmuebles y similares (como los prestamistas individuales). • (La mayoría de) grupos de autoayuda. • Asociaciones de ahorro y crédito rotativo (grupos de trabajo, grupos de autoayuda de propósitos múltiples). • Familias y amigos.

Fuente: LEDGERWOOD (1999), p.109.

permitirá que las IMF sean rentables, independientes política y financieramente hablando, y que puedan garantizar su continuidad en el tiempo.

La búsqueda difícil y salomónica de un equilibrio entre ambas concepciones puede convertirse en una posible solución dialéctica para dicho debate y con la que se pueden obtener unos resultados aceptables en ambos sentidos. No obstante, existe un amplio consenso entre los profesionales de las microfinanzas en torno a las necesidades de autosuficiencia de la institución. La autosuficiencia es la garantía de la permanencia de la institución, y en muchos casos es incompatible con la vinculación de la IMF a los órganos de gobierno o a determinados donantes públicos o privados.

En este sentido, entendemos que la viabilidad de un proyecto microfinanciero, amén de desarrollar un mínimo de estructura institucional, debe liberarse pronto de la dependencia de los subsidios de los donantes. Pero también es preciso destacar que dicha liberación no debe ir en menoscabo de los objetivos iniciales con los que el proyecto nació: atender a los grupos de población más pobres y con un mayor riesgo de exclusión financiera.

Aunque se ha abusado mucho del concepto de sostenibilidad, en el ámbito de la actividad microfinanciera el concepto implica una serie de condicionamientos y requisitos muy claros y precisos, al menos desde el punto de vista teórico, que deben asumir las IMF. En concreto, parece existir un cierto grado de consenso cuando hablamos de sostenibilidad en relación a la actividad y a las instituciones microfinancieras:

- desubsidiación operativa de la actividad microfinanciera ordinaria;
- profesionalización de los agentes y de las instituciones microfinancieras;
- metodología específica;
- una dimensión adecuada que permita escalar la producción y obtener resultados positivos, permitiendo a su vez la continua capitalización de las entidades microfinancieras;

- una activa gestión del riesgo para este tipo de productos financieros o para-financieros;
- cierto grado de institucionalización;
- regulación y existencia de un marco jurídico mínimo que permita garantizar el cumplimiento de los contratos;
- equilibrio entre ahorro e inversión crediticia en el ámbito local;
- asesoramiento financiero;
- y amplio catálogo de instrumentos microfinancieros que permita cubrir la mayor parte de las necesidades financieras de las comunidades locales.

CARACTERÍSTICAS CLAVE DE UNA INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA SÓLIDA

Áreas clave	Características
Visión	• Una declaración de su misión en la que se define el mercado objetivo y los servicios ofrecidos y que está respaldada por la administración y el personal. • Un fuerte compromiso por parte de la administración para dedicarse a las actividades de microfinanzas como un nicho del mercado potencialmente lucrativo (en términos de personas y fondos). • Un plan empresarial que define cómo se alcanzarán objetivos estratégicos específicos en un periodo de tres a cinco años.
Servicios financieros y métodos de prestación de los mismos	• Servicios financieros sencillos adaptados al contexto local y para los cuales existe una gran demanda por parte de los clientes, tal como está descrito en la declaración de la misión. • Descentralización de la selección de clientes y la prestación de servicios financieros.
Estructura de la organización y recursos humanos	• Descripciones de puestos precisas, capacitación relevante y revisiones de desempeño efectuadas con regularidad. • Un plan empresarial que especifique las prioridades de capacitación y un presupuesto que adjudique los fondos adecuados para la capacitación proporcionada a nivel interno o externo (o ambos). • Incentivos apropiados basados en el desempeño, ofrecidos al personal y la gerencia.

Continúa en la siguiente página...

...viene de la página anterior

Administración y finanzas	• Procesamiento de préstamos y otras actividades basadas en prácticas estandarizadas y manuales de operaciones; que los miembros del personal comprendan plenamente. • Sistemas de contabilidad que generen información exacta, oportuna y transparente como ingresos en el sistema de información de la gerencia. • Auditorías internas y externas llevadas a cabo en intervalos regulares. • Presupuestos y proyecciones financieras realizadas de forma regular y realista.
Sistema de información administrativa	• Sistemas que proporcionen información oportuna y exacta sobre los indicadores clave que son de mayor relevancia para las operaciones y que son utilizados con regularidad por el personal y la administración para monitorear y guiar las operaciones.
Viabilidad institucional	• Personalidad jurídica y cumplimiento con los requisitos de supervisión. • Responsabilidades y derechos claramente definidos de los propietarios, la junta directiva y la gerencia. • Un segundo nivel sólido de gerentes capacitados a nivel técnico.
Proyectos y sostenibilidad financiera	• Lograr actuar a una escala significativa, incluyendo a una gran cantidad de clientes que tienen escaso acceso a los servicios (por ejemplo, lo pobres y las mujeres). • Lograr que la cobertura de los costos de operaciones y financieros progresen claramente para alcanzar la plena sostenibilidad (como se demostrará en los estados financieros y proyecciones financieras revisados en auditorías).

Fuente: FRUMAN & ISERN (1996)²

² Citado por LEDGERWOOD (1999), p.109.

En la actividad microfinanciera cambian los conceptos habituales de garantía, reembolsos, riesgo, seguimiento, etcétera, propios de la banca comercial convencional. Las IMF debe valorar esencialmente la capacidad de endeudamiento y la potencial generación de recursos de la actividad a financiar, teniendo presente las deudas existentes con otros prestamistas formales e informales, así como las necesidades familiares básicas del prestatario.

En toda operación microfinanciera debe plantearse la aportación de recursos propios por parte del prestatario a fin de garantizar su implicación y corresponsabilidad en el proyecto a financiar, así como una aportación patrimonial mínima que sirva de garantía de base. La búsqueda de un equilibrio razonable entre recursos propios y microfinanciación, y entre capacidad de endeudamiento y necesidad de crédito, son la clave para que las IMF puedan aspirar a tasas de morosidad o falencia razonables; en definitiva, son la clave para la sostenibilidad de la actividad microfinanciera en la medida en que se reduce de forma sustancial el riesgo moral y la selección adversa.

En este sentido, las IMF deben identificar y dimensionar la capacidad de endeudamiento, y, sobre todo, no confundirla con las necesidades crediticias del prestatario. Si no se analiza la población que potencialmente se beneficiará de la actividad microfinanciera, probablemente nos encontremos con situaciones de sobrefinanciación que generarán sin lugar a dudas ineficiencias e insostenibilidad de la propia actividad.

La inmensa mayoría de las IMF, por no decir casi la totalidad, no han tenido acceso a los mercados de capitales, por lo que las posibilidades de crecimiento se limitan, por regla general, exclusivamente al ámbito de las comunidades locales.

En muchos casos, los límites entre la banca comercial convencional y las IMF no están nada claros. Las alianzas entre la banca comercial convencional y las IMF se están convirtiendo en buenos ejemplos a tener en cuenta en el ámbito de la actividad microfinanciera y la asistencia financiera a las familias con rentas más bajas: Haití, México... La implicación de la banca comercial convencional en la actividad microfinanciera conlleva una serie de ventajas frente a otras entidades menos institucionalizadas:

- permite una mayor escala de producción, mayor soporte físico y tecnológico para la distribución de productos y servicios;
- permite dar soporte de *segundo piso* a otras instituciones microfinancieras que tienen un más fácil acceso a los sectores de la economía informal: financiación, compra de carteras, servicios de tesorería, etcétera;
- permite una mejora generalizada del *rating* del sector microfinanciero;
- permiten ofertar una mayor diversidad de productos y servicios financieros, contando con más recursos para hacerlo;
- y permiten aprovechar sus infraestructuras preexistentes, pudiendo ofrecer condiciones en precios muy ventajosas.

La implicación de la banca comercial en la actividad microfinanciera, sin lugar a dudas, contribuye a su sostenibilidad, si bien las injerencias políticas pueden mermar dicho beneficio a medio plazo. Además, existe el riesgo de que la banca comercial identifique a y se centre en los mejores clientes de las IMF, y den lugar a un exceso apalancamiento de los mismos. Igualmente existe el riesgo de que se utilice el préstamo al consumo.

Como ventaja para las IMF frente a la banca comercial convencional, es preciso destacar que aquéllas soportan mejor las crisis económicas en lo relativo a la tasa de impago. No obstante, presentan muchas más dificultades de diverso tipo, pues tienen una mayor limitación para escalar su producción ya que se trata de operaciones financieras de pequeños importes.

IV. LOS BENEFICIARIOS DE LAS MICROFINANZAS

En contra de lo que pudiera parecer ante una aproximación muy superficial al desarrollo y la cooperación, y tal y como venimos diciendo desde el principio de este trabajo, no todos los pobres son iguales. La estructuración y el enfoque de la actividad microfinanciera deben basarse en un análisis de las necesidades del segmento social al que se dirigen. Los pobres o los colectivos financieramente excluidos o en riesgo de exclusión, aunque de forma intuitiva pudiera parecer lo contrario, no son un colectivo homogéneo. Presentan muchas diferencias entre sí y muchas discontinuidades sociales.

En efecto, hay proyectos microempresariales y proyectos de autoempleo, generalmente muy vinculados a sectores económicos con una gran presencia de la economía informal, a los que las microfinanzas podrían dotarlos de cierta estabilidad económica a partir de un apalancamiento financiero asumible por el promotor. En otros casos, por el contrario, nos encontramos con proyectos microempresariales dotados de cierta estabilidad económica y financiera, pero con importantes limitaciones para crecer por diversos motivos. En este caso, un buen servicio microfinanciero local podría contribuir a que contaran con posibilidades de expansión geográfica o funcional, permitiéndoles acceder a los beneficios del alcance y de la escalabilidad económica, es decir, acceder a economías de gama (crecimiento funcional) y a economías de escala (crecimiento territorial).

Existen muchos y muy diversos factores que determinan el modelo microfinanciero a adoptar. Las necesidades específicas de financiación de los microagentes económicos, los efectos sociales y los modelos estratégicos adoptados en el ámbito de las microfinanzas van a depender de múltiples factores específicos. Sin ánimo de ser exhaustivos, dichos factores podrían ser los que siguen:

- ámbito geográfico;
- género;
- etnicidad;
- sector económico dominante;
- y grado de informalidad de la economía local.

Ámbito geográfico

La caracterización del área geográfica en la que se va a desarrollar la actividad microfinanciera es capital, tanto para plantear una estrategia de apoyo financiero como para diseñar productos y servicios microfinancieros adecuados. No es igual, por ejemplo, hacer microfinanzas en un medio rural que en un medio urbano.

VENTAJAS E INCONVENIENTES DE LA ACTIVIDAD MICROFINANCIERA EN EL MEDIO URBANO FRENTE AL MEDIO RURAL³

VENTAJAS	INCONVENIENTES
• Menores costes de transacción (distancias más cortas) para los clientes. • Mayor probabilidad de que los clientes estén alfabetizados. • Por consiguiente, una mayor cultura financiera. • Una mayor probabilidad de pago potencial en vista de que las interacciones con los clientes puedan ser más frecuentes. • Un posible apalancamiento a través de relaciones con instituciones financieras formales, en vista de que los clientes urbanos pueden estar físicamente más cercanos a los bancos del sector formal y pueden sentirse más cómodos visitando bancos. • Infraestructura local más desarrollada y mercados más variados. • Clientes más diversificados que en el medio rural. Menor covarianza entre los clientes. • Mayor preponderancia de la actividad de servicios. • Permite escalar la actividad de cara a la consecución de unos mínimos objetivos de rentabilidad y sostenibilidad de la IMF. • Concentración de la población. • Más fácil acceso a los circuitos financieros formales y a las ayudas.	• Los clientes urbanos suelen ser más transitorios (menos estables), lo que tendría como resultado un mayor riesgo potencial de incumplimiento de los pagos. • El otorgamiento de préstamos en base a las características del cliente puede ser más difícil. • Mayores posibilidades de riesgo moral y de selección adversa. • Menor importancia de la presión y el prestigio social de cara la pérdida de reputación por impago. • Menor conocimiento de proximidad. • Mayor desarraigo de la población.

³ LEDGERWOOD (1999), p. 47 (y elaboración propia).

Género

El género también es importante en las microfinanzas. Las mujeres, sin lugar a dudas, son las grandes beneficiarias de la actividad microfinanciera. Es el eslabón más débil de las sociedades más empobrecidas. En la mayoría de los casos no cuentan con autonomía financiera y capacidad de decisión a la hora de determinar el destino final de los ingresos familiares. Esta situación de falta de capacidad de decisión obviamente estimula su exclusión financiera y el recelo de las IMF a concederles financiación.

La microfinanciación a mujeres es mucho más eficiente y genera un mayor bienestar que la realizada en el segmento de hombres. En general son más responsables y mucho más sensibles a la reputación social. Presentan menores tasas de morosidad y falencia, así como un mayor equilibrio entre inversión y capacidad de ahorro. Es decir, son el colectivo que mejor transforma la actividad microfinanciera en bienestar social.

Además, plantean proyectos de autoempleo con menor riesgo, si bien requiriendo menores recursos. La mujer microempresaria vincula más las ganancias empresariales al desarrollo y bienestar de la familia, empleando a un mayor número de personas del propio hogar que el hombre; y, en general, su proyecto empresarial o de autoempleo es de menor envergadura que el que plantean los hombres. En general son negocios sencillos con una muy escasa inversión. Además, en términos generales, la mujer en los países pobres sacrifica las posibilidades de expansión por conseguir tasas de riesgo menores.

Etnicidad

Por su parte, la etnicidad es un factor también de carácter estratégico y de definición de la oferta. Hacer microfinanzas en países pobres de religión islámica no es lo mismo que hacer microfinanzas en culturas hindúes. En los países islámicos existe una normativa y acervo consuetudinario en el ámbito bancario muy específicos.

Por ejemplo, los proveedores de microfinanciación en los países islámicos deben tener en cuenta los siguientes aspectos⁴:

- la banca islámica no permite que el dinero se tratado como objeto;
- el dinero debe ser tratado de forma productiva, al igual que otros factores como la mano de obra o tierra;
- los ingresos se basarán únicamente en ganancias o en pérdidas reales;
- el banco y el empresario comparte el riesgo del proyecto;
- los bancos islámicos no pueden cobrar ni pagar intereses (riba) ni pueden exigir medidas específicas de previsión de la inflación;
- estos bancos tienden a obtener sus ganancias a través de cargos e inversiones que no generan intereses (esto es, a través de las ganancias del proyecto);
- los bancos islámicos se rigen por el sharia (ley islámica y consejos asesores), que dicta los productos correctos desde el punto de vista del Islamismo. La sharia y sus interpretaciones de los textos religiosos varían según el país, lo que dificulta el desarrollo de productos estándar, complicando el marco regulatorio;
- en muchos casos no se exigen garantías en la banca islámica, por lo que la convierte en especialmente apta para el desarrollo de la actividad microfinanciera.

4 KHAYAT (1996), citado por LEDGERWOOD (1999), p. 50.

Conclusión

La planificación de la actividad microfinanciera, a partir de un conocimiento efectivo de las necesidades, resulta fundamental e imprescindible para su propia sostenibilidad y autosuficiencia. Igualmente, se hace necesario un control sobre la actividad microfinanciera ya realizada, analizando el impacto real de la misma entre los colectivos específicos a los que va dirigida, así como los efectos económicos y sociales provocados.

En términos generales, y con independencia de los parámetros establecidos con anterioridad, los prestatarios o beneficiarios de la actividad microfinanciera presentan tasas de morosidad y falencia más bajas de los que se podrían presumir, debido esencialmente a un mayor control social de la comunidad, la importancia del prestigio en las pequeñas comunidades, etcétera.

V. INSTRUMENTOS MICROFINANCIEROS

Con el concepto de instrumentos microfinancieros nos vamos a referir al conjunto de productos y servicios financieros, parafinancieros/parabancarios y sociales puestos al servicio de las comunidades locales por las IMF a partir de la actividad propiamente microfinanciera.

Los catálogos de instrumentos microfinancieros pueden llegar a ser los mismos que los que ofertan las entidades financieras convencionales, si bien el planteamiento y la estructuración de la oferta deben ser bien distintos.

En efecto, la esencia o el contenido de fondo de los productos y servicios asociados a la actividad financiera convencional se pueden replicar en la actividad microfinanciera, pero existen claras diferencias de planteamiento que no se pueden obviar. La ausencia de garantías y los objetivos sociales directos son los elementos decisivos que permiten, en general, establecer la, en muchos casos difícil de definir, línea de demarcación entre la actividad microfinanciera y la actividad financiera convencional.

No obstante lo dicho, los productos financieros más recurrentes son los microcréditos y los depósitos de ahorro, es decir, los productos directamente implicados en la intermediación financiera clásica.

Los instrumentos microfinancieros, en multitud de casos, son creados al margen del proceso general de intermediación de una economía nacional o regional y del que se benefician las grandes instituciones financieras convencionales, confundiéndose la actividad financiera mayorista con la minorista.

Y, además, por un lado, los instrumentos microfinancieros tienen que generarse en un marco de mayor implicación y corresponsabilidad con la economía local; y, por otro, tienen que ofrecer servicios de capacitación económica o financiera que tradicionalmente no ofrecen las instituciones financieras convencionales. No hay que olvidar que la capacitación, el conocimiento profundo

del medio local y el seguimiento material de los proyectos financiados constituyen rasgos consustanciales a la actividad microfinanciera.

Aunque, como hemos reconocido anteriormente a lo largo del presente trabajo, la actividad microfinanciera se ha asociado históricamente a los microcréditos, su limitado desarrollo y maduración en el tiempo han permitido ir introduciendo, en el ámbito de la innovación productiva, instrumentos financieros que puedan cubrir una gran parte de las necesidades de los colectivos y segmentos sociales más empobrecidos y con seculares problemas de exclusión:

- microahorro;
- microseguros de vida;
- microseguros de salud;
- envío de fondos (remesas de emigrantes);
- *microleasing* y *microrrenting*,
- fondos de pensiones;
- fondos mutuales de garantía;
- instrumentos y sistemas de pago;
- desarrollo de monedas sociales y bancos del tiempo;
- asesoramiento, monitoreo y capacitación financiera;
- etcétera.

Hoy en día sería especialmente reduccionista e inexacto, por no decir injusto, confundir o identificar microfinanzas con microcréditos. Las microfinan-

zas deben incluir el flujo completo de la intermediación con objeto de movilizar los recursos locales existentes. En efecto, en los principales modelos microfinancieros la actividad microcrediticia necesita ir acompañada de instrumentos de microahorro y de la creación paulatina de instrumentos de ahorro fiables.

La propia sostenibilidad de las IMF, o de la propia actividad microfinanciera en las comunidades locales, requiere buscar un equilibrio entre ahorro y crédito. Y además requiere de la incorporación de la formación y la asistencia técnica en el ámbito de las microfinanzas. La búsqueda de un balance más o menos equilibrado entre inversión crediticia y pasivos financieros, es decir, entre créditos y depósitos de ahorro, no sólo contribuye a la sostenibilidad de las IMF en términos de balance, sino que también contribuye a la sostenibilidad en términos de gestión, pues la financiación a través de depósitos es relativamente barata.

De hecho, las familias de renta baja, que son el objetivo fundamental de la actividad microfinanciera, tienen necesidades complejas y muy diversas, por lo que el *catálogo* de instrumentos debe ser más o menos amplio. A modo de ejemplo, y sin pretender ser exhaustivos, los productos más requeridos por los clientes de bajos ingresos⁵:

- el *crédito productivo* para impulsar el crecimiento de las empresas;
- los *instrumentos de ahorro flexible*, vinculados o no a la actividad crediticia, que permitan incrementar la capacidad de ahorro de las personas más desfavorecidas, así como la disponibilidad de los mismos para posibles eventualidades;
- los *seguros de vida, accidente o salud* con primas asequibles a este tipo de rentas, coberturas básicas y diseños estandarizados que permitan unos costes bajos;

5 FELABAN/WWB (2005).

- los *créditos de vivienda*, que permitan liberar recursos para actividades productivas;
- los servicios de ahorro, crédito y seguro que faciliten la *educación* de los hijos;
- los *instrumentos de tramitación y movilización de remesas* procedentes de emigrantes que desempeñan su actividad económica en el exterior del país;
- y los *servicios transaccionales y derivados*.

En general, los instrumentos microfinancieros suelen tener unas características similares comúnmente aceptadas por los profesionales que trabajan en el ámbito de las IMF:

- los importes nominales de las operaciones suelen ser de muy baja cuantía;
- en ellos prima el corto plazo sobre el largo plazo, tanto en lo relativo al vencimiento de las operaciones como en los periodos de devolución;
- van dirigidos a los sectores productivos informales, especialmente en economías *dualizadas*;
- la mujer es la gran beneficiada de las microfinanzas, y por tanto de los productos y servicios microfinancieros, permitiendo este hecho una mayor estabilidad familiar y social, así como un mayor prestigio de la mujer en el seno de la familia y de las comunidades locales;
- en ellos es importante el escalonamiento de los pagos, en función del retorno de ingresos, para asegurar tanto tasas de falencia reducidas como la creación rápida de historiales crediticios para los prestatarios;

- la actividad productiva debe ser el centro de la actividad microfinanciera y de sus instrumentos, bien a través del autoempleo, o bien a través de la constitución de pequeñas sociedades;
- la asistencia técnica es fundamental, por no decir consustancial, tanto para la utilización óptima y adecuada de los instrumentos microfinancieros como para, en general, el desarrollo de la actividad microfinanciera, especialmente teniendo en cuenta que va dirigida, en primera instancia, a familias no *banca-rizadas*;
- la necesidad del seguimiento, por parte de las IMF, del uso y del impacto de los productos y servicios; este seguimiento se refiere tanto al propiamente financiero como al seguimiento material del proyecto de auto-empleo que permita detectar las posibles causas del impago;
- la sustitución de las garantías prendarias e hipotecarias por garantías comunales, la capacitación empresarial y técnica del prestatario, o las propias garantías del proyecto empresarial o de autoempleo (económico-financieras y tecnológicas).

Como decimos a lo largo del presente tratado, en general, las IMF presentan importantes limitaciones tanto para buscar economías de escala como para buscar economías de alcance o de gama.

La gama de productos y servicios que ofertan las IMF, es decir, la gama de instrumentos microfinancieros con la que pretenden paliar los efectos de la exclusión financiera, es muy variada desde el punto de vista cuantitativo. En unos casos se ofertan los productos más básicos, y, en otros, se ofertan catálogos de instrumentos microfinancieros mucho más amplios, prácticamente parangonables con los de las entidades financieras comerciales convencionales.

Los productos y servicios que ofertan las IMF se pueden englobar en alguno de los siguientes grupos o categorías:

- intermediación financiera;

- desintermediación financiera (productos desintermediados);
- productos parafinancieros o parabancarios;
- servicios de asistencia técnica y consultoría financiera o empresarial;
- servicios de movilización financiera;
- y servicios sociales.

Con los productos intermediados nos referimos a los depósitos y a los créditos en general, computando en el balance de las IMF. La intermediación financiera persigue captar ahorros de las unidades domésticas con tesorería excedentaria, y destinarlos subsecuentemente a las unidades domésticas y empresas con tesorería deficitaria. La eficiencia de este proceso dependerá de los costes de transacción.

Por su parte, con la desintermediación nos referimos al resto de productos financieros que no forman parte del circuito descrito anteriormente.

Con los productos parafinancieros y parabancarios hacemos referencia a aquellos que, aunque no forman parte de forma natural de la oferta comercial de la entidad financiera, sí utiliza los circuitos y canales de distribución abierta por ésta.

Con los servicios de asistencia técnica nos referimos a aquellos servicios, generalmente inherentes a la actividad microfinanciera, que permiten a los usuarios una mejor utilización de los instrumentos. Pretenden capacitar a los microempresarios en las materias económica, financiera y empresarial.

Con los servicios de movilización financiera nos referimos a aquellas actuaciones que las IMF hacen en el ámbito de las comunidades locales y que están relacionadas con la dinamización de grupos humanos con un enfoque mutual y de ayuda recíproca. Estos grupos de solidaridad permiten desempeñar una actividad microfinanciera mucho más estable y sólida, permitiendo mecanismos de autoselección que vendrán a paliar los efectos de la información asimétrica y de la selección adversa, es decir, los principales problemas con los

que se encuentra la actividad de las IMF, pero, en general, también la actividad bancaria.

Además, en el conjunto de estos servicios, se engloban aquellas actividades que permiten capacitar y preparar a determinados colectivos marginales para que puedan interactuar y relacionarse con las IMF, y, sobre todo, para que conozcan las *reglas de juego* de la actividad microfinanciera. Además, estos servicios permiten aprovechar las posibilidades de desarrollo endógeno de las comunidades locales, poniendo en valor sus activos naturales y humanos.

Con los servicios de carácter social nos estamos refiriendo a la oferta de servicios que las IMF realizan y que tienen un claro carácter social o humanitario; y que, a su vez, tienen que ver con el bienestar de las comunidades locales, un bienestar necesario para el desarrollo de una mínima actividad productiva. Nos estamos refiriendo a servicios de alfabetización, asistencia médica y sanitaria, alimentación, etcétera.

Las IMF que utilizan todas estas categorías de productos y servicios se dicen que adoptan un enfoque global o integrado.

No obstante, la casuística y la experiencia en el ámbito de las microfinanzas nos dice que hay una clara graduación de la oferta, dependiendo del contexto económico y social en el que desarrolla su actividad la IMF, así como de sus propias limitaciones productivas y de su dimensionamiento. En muchos casos, la existencia de distintas IMF que operan en un mismo ámbito geográfico, y que igualmente desarrollan su actividad con un enfoque parcial o limitado en relación a su oferta de productos y servicios, se pueden complementar entre sí y ofertar conjuntamente un catálogo global o integral (trabajo en red).

La oferta de un catálogo amplio de productos y servicios por parte de una IMF requiere de una infraestructura adecuada en términos de gestión de costes y de gestión de riesgos. La introducción de productos y servicios de carácter social limitan la sostenibilidad de las IMF, de ahí la importancia de encontrar una justa ponderación en el seno del catálogo.

Microfinanciación

Los productos de crédito son los elementos esenciales en la actividad microfinanciera; y en muchos casos se ha confundido el complejo conjunto de instrumentos y de actuaciones asociados a esta actividad con la propia actividad microcrediticia. De hecho, dada su importancia, queremos dedicarle un poco más adelante un apartado específico.

No obstante lo dicho, sí queremos destacar una serie de generalidades para la actividad microcrediticia.

En primer lugar, aunque parezca obvio, hemos de decir como punto de partida que el coste financiero para el prestatario, generalmente un microempresario, debe ser menor que la propia rentabilidad esperada de la actividad a financiar. Y esto deben saberlo tanto la IMF como el beneficiario de la operación crediticia.

En segundo lugar, como regla general de la actividad microfinanciera y microcrediticia, es que el objeto fundamental de los productos y servicios es la actividad productiva en el seno de las comunidades locales, adquiriendo una especial importancia la puesta en valor de las economías familiares.

Se puede decir con rotundidad, en este sentido, que familia y microempresa están complejamente entrelazadas desde el punto de vista productivo y microfinanciero. Y necesariamente ha de ser así. En muchos casos la microfinanciación de productos de consumo permite liberar recursos para la actividad productiva; y en este caso no se está financiando directamente dicha actividad, pero sí se está haciendo de forma indirecta.

Los préstamos pueden concederse de forma individual o de forma colectiva y solidaria. En este último caso, especialmente ventajoso para la estabilidad de la actividad microfinanciera, la IMF juega un gran papel potencial de dinamización de la comunidad local promoviendo la creación de grupos de ayuda mutua y de riesgo compartido.

La *colectivización* de crédito permite, como es obvio, un menor riesgo para la IMF, pero también un menor riesgo para el conjunto de los prestatarios y, por consiguiente, para el conjunto de la comunidad. Con la formación de grupos de apoyo mutuo para obtener financiación, el riesgo se diluye y se hace más

sistémico. No hay que olvidar que las garantías que se aportan por parte de los prestatarios son, en la mayoría de los casos, de carácter meramente informal.

La creación de estos grupos permite una mejor autoselección de los prestatarios por parte de aquéllos, pues los integrantes se conocen entre sí; pero también permite una mayor presión social, pues la falencia o el impago por parte de uno de los miembros repercute directamente en todo el grupo. Estos grupos son, sin lugar a dudas, un mecanismo de control financiero muy eficiente; aunque en muchos casos, y dada la covarianza entre los miembros, en periodos de crisis pueden generarles profundos problemas, muchos de ellos insubsanables, a la IMF. En muchos casos se exige ahorro voluntario (microahorro) para cubrir la posible falencia de determinados miembros del grupo.

La homogeneidad del grupo, así como una dimensión razonable del mismo, son requisitos esenciales para su eficiencia. La homogeneidad permite una mayor unificación de los intereses; no obstante aumenta el riesgo de covarianza, sobre todo de cara a la gestión de profundas crisis de carácter cíclico. Los grupos de reducida dimensión también permiten una mayor posibilidad de acuerdos, así como un mayor conocimiento mutuo entre los miembros, un mayor autocontrol y una mejor y más eficiente autoselección.

Además, entre las ventajas de la concesión de créditos grupales es preciso destacar el ahorro de costes, especialmente de costes de transacción. Pero también permite una más eficiente y una más fácil movilización de los ahorros locales.

La creación de estos grupos mutuales puede acabar desembocando en uniones o cooperativas de crédito (*caisses villageoises*); es decir, pueden acabar constituyéndose en entidades financieras con un cierto grado de formalización, e incluso pueden llegar a incorporarse al sector estatal regulado.

Entre los grupos mutuales más importantes podemos destacar las asociaciones de crédito y ahorro rotativo⁶, los bancos de comunidad, los colectivos de solidaridad, etcétera.

6 El orden en la disposición del importe del crédito se realiza mediante sorteo, y cuando se recupera el montante, éste va rotando. Uno de los principales problemas que plantea esta figura es que en muchos casos los fondos llegan precisamente cuando no se necesitan, o dicho de otra manera, no llegan cuando se necesitan.

Pero también existen ciertos riesgos relacionados con la concesión de microcréditos grupales. En concreto, Joanna Ledgerwood menciona los siguientes⁷:

- registros deficientes y falta de aplicación de las condiciones de los contratos;
- potencial de corrupción y control por parte de un líder poderoso dentro del grupo;
- posible riesgo de covarianza por actividades productivas vinculadas;
- problemas generalizados de pago (efecto dominó);
- participación limitada de las mujeres en grupos mixtos;
- altos costos iniciales (en especial de tiempo) para formar grupos viables;
- debilitamiento potencial del grupo ante la eventual ausencia del líder;
- mayores costos de transacción para prestatarios (el tiempo invertido en las reuniones y la realización de algunas funciones administrativas voluntaria).

Por último, hemos de decir que el crédito concedido individualmente precisa de un mayor conocimiento del potencial prestatario. Es mucho más relacional.

Microahorro

Ante los productos microfinancieros de crédito o de financiación, no tienen menor importancia los productos de ahorro, sobre todo si se concibe la

7 LEDGERWOOD (1999), p.83.

actividad microfinanciera desde un enfoque sistémico. Un ejemplo especialmente emblemático de la implantación conjunta de instrumentos de microcrédito e instrumentos de microahorro, vinculados entre sí, es el Banco Rakyat de Indonesia.

Como hemos dicho en más de una ocasión, el ahorro cierra el ciclo de la intermediación, y, por consiguiente, es vital para la estabilidad de la actividad microfinanciera y de las IMF. No obstante, aunque hay que hablar de una importancia del microahorro al menos similar a la de los microcréditos, es preciso destacar las diferencias en cuanto a la complejidad de ambos tipos de instrumentos genuinos de la intermediación microfinanciera.

Los productos de ahorro tienen una mayor complejidad porque, en este caso, adquiere una especial importancia para el prestatario la estabilidad macroeconómica, y, en especial, la erosión monetaria o inflación.

De este modo, las microfinanzas, y en concreto el microahorro, están íntimamente relacionados con la macroeconomía y el marco de estabilidad del país. Precisamente la existencia de un marco de estabilidad adecuado es el que podría propiciar que las IMF asuman el proceso de intermediación financiera completo. No obstante, siempre estarán sometidas a los procesos de autorización de los organismos competentes, y tendrán que dotarse de los fondos de reservas y seguros de depósito necesarios para ejercer la actividad microfinanciera desde el punto de vista del microahorro. Además, las IMF deberán dotarse de mecanismos de control interno genuinos para los pasivos bancarios, muy distintos a los requeridos para la gestión microcrediticia.

En efecto, las altas tasas de inflación son un gran desincentivo para el ahorro, y mucho países empobrecidos adolecen de este problema, si bien no con las dimensiones de décadas pasadas. Por tanto, si en los microcréditos la estabilidad macroeconómica no era tan relevante, en el ámbito de los microahorros sí adquiere una especial importancia. Y sobre todo, resulta fundamental un marco regulatorio eficiente y un órgano supervisor adecuado.

Pero a pesar de este requisito macroeconómico esencial para movilizar el ahorro, hay que decir que las IMF, en general, no han concedido el mismo grado de importancia al microahorro que al microcrédito, especialmente aquellas IMF que dependen de donantes exógenos.

No obstante, tal y como reconocen los más prestigiosos profesionales de las microfinanzas, hay que advertir de entrada que el microahorro es esencial para los pobres; es una necesidad financiera tan imperiosa para ellos como el microcrédito o la microfinanciación. De hecho, en muchos casos, las dificultades financieras de las familias pobres son originadas precisamente por la inexistencia de instrumentos fiables de ahorro, teniéndose que recurrir al ahorro del dinero físico en las viviendas, con el coste evidente de la erosión financiera, el robo o el incendio; o la utilización de otros activos no seguros como instrumentos de ahorro (existencias agrícolas o ganaderas, por ejemplo).

En muchos casos la inexistencia de entidades fiables y próximas, que reporten confianza a los ahorradores, impide movilizar los ahorros locales, generando importantes ineficiencias. De ahí que la experiencia nos diga que la inmensa mayoría de las IMF no formales no hayan desarrollado productos de ahorro.

La existencia de seguros de depósitos de carácter sistémico constituye un elemento esencial para paliar los efectos de la *información asimétrica*, pero también pueden ser un problema en términos de *riesgo moral*. En efecto, la existencia de seguros de depósitos puede llevar a los directivos de las IMF a asumir mayores riesgos que los que asumirían en ausencia de dichos seguros de depósitos.

Además de un marco macroeconómico estable y eficiente, y un marco regulatorio adecuado, la utilización de instrumentos de ahorro requiere de una gestión específica de la IMF, pues ésta debe demostrar constantemente a los impositores su reputación y su solvencia. Los impositores desean que sus dinero esté seguro, pero que también rentúe y que esté disponible cuando sea necesario. Prácticamente las mismas necesidades genéricas del ahorro genérico: rentabilidad, seguridad y liquidez.

Los instrumentos de ahorro generalmente utilizados son muy similares, en el fondo, a los propios de las entidades comerciales convencionales. Hablamos de cuentas de ahorro y cuentas corrientes a la vista y de depósitos a plazo.

En muchos casos el ahorro va ligado a la microfinanciación, y no se puede disponer de él hasta que se amortice la totalidad del crédito; pero, en otros

casos, el ahorro es de libre disposición y de carácter voluntario. En el primer caso, el ahorro, el ahorro obligatorio, persigue dos objetivos esenciales y que son especialmente relevantes tanto para la IMF como para la microempresa:

- actuar como garantía pignoratícia;
- obliga a la microempresa a generar fondos de estabilidad, paliando los efectos de un apalancamiento excesivo;

El ahorro obligatorio permite que los prestatarios vayan generando recursos suficientes para atender las amortizaciones de los microcréditos.

Microseguros

Unos instrumentos que están adquiriendo una especial relevancia y originalidad de planteamientos en la actividad microfinanciera son los microseguros, tanto en su versión de vida como en su versión de salud. No obstante, su incidencia todavía es escasa, a pesar de su alta complementariedad con el resto de instrumentos microfinancieros.

Los microseguros pueden ir asociados a los microcréditos. Un ejemplo siempre de referencia en este sentido es el Banco Grameen, que establece un fondo de seguro para atender contingencias tales como la muerte del prestatario, evitando así, en el caso de que se dé esta circunstancia, un importante lastre para las familias que han perdido al principal generador de recursos.

Un caso emblemático igualmente, si bien en otro sentido, es el de la Fundación Tierra Nueva de Ecuador, cuyo proyecto está relacionado con la implantación de seguros de salud con primas asequibles⁸ para las familias con rentas más bajas y mediante la implantación de un sistema actuarial sostenible.

El planteamiento de fondo de esta iniciativa es la consideración de que la pobreza no solamente conlleva situaciones de deterioro de la salud, sino que

⁸ En torno a 3 dólares por persona y mes, en este caso.

también una mala salud desemboca en gravísimas situaciones de pobreza, de dependencia⁹ y de exclusión financiera. “Estamos, dice Cordero Sanz, ante un círculo vicioso: renta baja, por ende mala salud, y por ello renta baja.”¹⁰ Salud y desarrollo presentan una correlación positiva, pues las personas más pobres son las más propensas a tener problemas de salud, y, por consiguiente, a caer en situaciones de dependencia.

El programa de microseguros de salud, para que sea sostenible y auto-financiable, ha de darse entre colectivos con capacidad de pago, y se basa en los principios de solidaridad y de mutualismo. El modelo ha de ser sostenible a través de un equilibrio actuarial entre primas y prestaciones. Las prestaciones han de estar muy estandarizadas y han de ser básicas para garantizar unas primas asumibles para las familias con rentas muy bajas. Tienen que paliar los efectos de riesgo moral y de selección adversa que se palían con sistemas universales. Se basan en una cultura de la prevención.

9 CORDERO SANZ, 2006, p. 142.

10 CORDERO SANZ, 2006, p. 145.

VI. LOS MICROCRÉDITOS

En términos generales forma parte de lo que se ha venido a denominar como dinero ético o finanzas solidarias, y constituyen una alternativa a las subvenciones “empobrecedoras” y a la financiación del desarrollo vía programas estrictamente sociales.

Como es obvio, siendo el instrumento microfinanciero más extendido y más popular, tienen un claro componente social y solidario, y el objetivo o destino de los fondos ha de ser en la mayoría de los casos de carácter productivo; es decir, éstos deben promover la creación de riqueza, autoempleo y microempresas, y financiar sólo de forma muy esporádica el consumo final.

Los microcréditos se basan en la corresponsabilidad desde la que se entiende acertadamente el desarrollo: “no des peces, sino enseña a pescar”. Para el éxito de un programa de microfinanzas o, más específicamente, de microcréditos, es preciso que el importe esté tasado y que las condiciones financieras sean razonablemente “blandas” (bajos tipos de interés, periodos de carencia...). Un exceso de fondos (tanto en términos globales como unitarios) en un área de microcréditos desvirtuaría el programa, pues éste, entre otras cosas, debe ser gradual y ponderado para que cumpla sus objetivos iniciales.

Los microcréditos y las microfinanzas han existido prácticamente desde siempre: usura medieval, regímenes financieros asociados a la aparcería, montes de piedad, etcétera. No obstante, se puede decir que el creador moderno de los microcréditos, tal como son concebimos en la actualidad por la *academia* y por los profesionales de las IMF, o al menos el más célebre, fue el ya mencionado economista y premio Nobel Muhammad Yunus a través de la constitución en 1983 del Grameen Bank, entidad que comenzó a desarrollar su actividad microfinanciera en Bangladesh (con la aquiescencia de la ortodoxia financiera internacional) y que hoy opera en más de un centenar de países.

El principal objetivo de Yunus era evitar los excesos y la usura del trabajo a domicilio (dependencia y abuso de los proveedores) en países y zonas sumamente deprimidas económicamente y que se habían salido de los mecanismos de ayuda de los organismos multilaterales (Banco Mundial, Fondo Monetario Internacional, etcétera).

CLASIFICACIÓN DE LOS MICROCRÉDITOS SEGÚN YUNUS

- Microcrédito informal tradicional (como prestamistas, casas de préstamo, préstamos de amigos y parientes, crédito de consumo en el mercado informal, etc.).
- Microcrédito basado en grupos informales tradicionales.
- Actividad basada en microcrédito a través de bancos convencionales o especializados (como crédito agrícola, ganadero, pesquero, artesanal, etc.).
- Crédito rural a través de bancos especializados.
- Microcrédito cooperativo (crédito cooperativo, uniones de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, bancos de ahorro, etc.).
- Microcrédito de consumo.
- Microcrédito basado en asociaciones de bancos-ONG.
- Crédito tipo Grameen o Crédito Grameen.
- Otros tipos de crédito de ONG.
- Otros tipos de microcrédito sin garantía extra ONG.

Fuente: GALINDO y DE LA CUESTA (2006), pp. 35 y 36.

Con los microcréditos, básicamente, se pretende eliminar la “incomprensión” y la exclusión financiera, esto es, se pretende facilitar el acceso al crédito bancario y financiero en condiciones óptimas a aquellas personas, microempresas o familias que por muy diversas razones se hayan excluidas del

sistema (bancario), o que están en riesgo de exclusión, y que, por tanto, no tienen un historial crediticio ni garantías reales o personales que aportar para poder optar a la financiación en condiciones genéricas. Se trata, como se ha dicho en alguna ocasión, de liberar al crédito de la tiranía de la fianza (sic).

Pero el microcrédito no se queda exclusivamente en el mero aporte de la financiación. El microcrédito debe incluir necesariamente, lo que venimos denominando como la asistencia crediticia al prestatario. El programa de microcréditos debe además capacitar al usuario para utilizar el instrumento, así como para la generación de ahorro (microcapitalización). Se comienza con cantidades pequeñas que se van incrementando paulatinamente (gradualismo del programa), contribuyendo a la creación de un historial crediticio y evitando un *apalancamiento* financiero desmedido para el prestatario. El objetivo fundamental de los microcréditos se centra esencialmente en el autoempleo (trabajadores autónomos y pequeñas empresas familiares).

Pero, como ya hemos reconocido, el microcrédito no es sólo una herramienta o un instrumento microfinanciero útil para los países más pobres, como ha sido el caso de los programas de microfinanzas de la India y su posterior implantación en otros muchos países del Tercer Mundo y Cuarto Mundo. En los países desarrollados también han encontrado cierta oportunidad la actividad microfinanciera, y, en concreto, los microcréditos. La globalización y el desarrollo económico han ido dejando a determinados colectivos en una situación de desventaja a partir de la cual se desarrollan los microcréditos. Hablamos de mujeres, discapacitados físicos y psíquicos, inmigrantes, parados de larga duración, grupos étnicos marginales, etcétera.

En la gestión de microcréditos es muy importante el escalonamiento del pago, no debiéndose, en general, utilizar el *préstamo al consumo* como *microcrédito*.

DIFERENCIAS ENTRE EL PRÉSTAMO DE CONSUMO Y EL MICROCRÉDITO

	Préstamo de Consumo	Microcrédito
Origen del préstamo	En base al salario	En base a la evolución del negocio y el entorno
Destino del préstamo	Endeudamiento para gasto	Inversión para crear activos e ingreso
Gestión	De escritorio	En campo con visita al negocio-hogar
El perfil del solicitante	Asalariado	Auto-empleado
Administración del crédito	Estandarizado	Flexible y personalizado
Objeto del préstamo	Consumo	Empresa familiar
Garantías	Podrían tener	No tradicionales
Plazo	Mediano y largo	Corto y mediano
Escalonamiento	No	Sí

Fuente: FELABAN/WWB (2005).

La gestión del microcrédito debe entender y asumir la problemática de la liquidez de los prestatarios. Los pagos o reembolsos amortizativos deben ajustarse a la capacidad de endeudamiento, pero también a la generación de recursos de la actividad a financiar. En este sentido es preciso buscar la fórmula temporal más adecuada de amortización, dependiendo de si los retornos tesoreros del prestatario son periódicos, o esporádicos o estacionales.

Por regla general, se debe permitir la amortización anticipada del micropréstamo, pero ésta no debe ser lo habitual. Facilitar la amortización anticipada en un programa de microcréditos reduce el riesgo de que el prestatario

consume estos recursos en finalidades no rentables o de consumo. Si hay una recurrencia excesiva de las amortizaciones anticipadas o entregas a cuenta, estamos hablando de que, en general, no hay una adecuación del cuadro de amortización del microcrédito a la generación de liquidez del prestatario. La amortización anticipada, cuando es posible, permite acelerar la construcción de un historial crediticio, así como incrementar el crédito del prestatario para futuras formalizaciones de crédito.

El fin de los microcréditos puede ser tanto los gastos corrientes del ejercicio como la adquisición de bienes de equipo, determinados activos productivos o materias primas. La gestión del programa de microcréditos debe contemplar esta circunstancia, pues el planteamiento amortizativo no es igual en cada caso. Los gastos corrientes se van a ir contrarrestando con los ingresos corrientes dentro del ejercicio de explotación; los bienes de equipo, por su parte se van amortizando a través de un fondo de amortización. En la financiación de los bienes de equipo debe haber una sincronía entre el periodo de amortización del microcrédito y el periodo de amortización del activo financiado.

En la concesión de microcréditos se debe buscar al máximo el compromiso del prestatario. Uno de los principales mecanismos para conseguir esto es a través del establecimiento de un porcentaje máximo del coste del activo o gasto a financiar. Es decir, el prestatario debe aportar un mínimo de fondos propios.

En cuanto a la fijación de precios en la actividad microcrediticia, la práctica más habitual es no cobrar comisiones de ningún tipo, salvo las necesarias para fijar un fondo de garantía. No obstante, al igual que en un sistema financiero convencional, se pueden dar todo tipo de comisiones. El tipo de interés debe fijarse en función de los costes, pues resulta probada la baja elasticidad precio en este tipo de operaciones. Esta baja elasticidad podría tentar a las IMF a fijar tipos de interés más elevados, pero éstos pueden condicionar de forma muy severa la viabilidad de los proyectos de autoempleo y microempresariales financiados.

Por otro lado la inflación es un elemento a tener en cuenta en la actividad microcrediticia, toda vez que la existencia de inflación favorece a los prestatarios y puede poner en jaque la sostenibilidad de la IMF.

Los microcréditos, y la actividad microfinanciera en general, trata de sustituir los sistemas de garantía convencionales (garantía hipotecaria o prendaria), por los cuales los flujos financieros se mueven entre las mismas personas, las que menos necesitan de financiación, por mecanismos de garantía colectiva o recíproca, o mecanismos e instrumentos de garantía más informales. Aun a pesar de la ausencia, por regla general, de garantías reales, la búsqueda de garantías en la actividad microfinanciera debe ser una constante para las IMF. No obstante, se deben buscar mecanismos alternativos que estén en consonancia con el fin social de las microfinanzas y con las necesidades específicas de las comunidades locales.

Los principales mecanismos de garantía de las microfinanzas son los siguientes:

- la reputación y el prestigio personal;
- la garantía colectiva o garantía solidaria;
- la garantía recíproca;
- el seguimiento activo de los proyectos a financiar;
- la presión social;
- la pignoración de determinados bienes con un importante valor simbólico;
- las garantías personales en general;
- las acciones legales comunes.

VII. LAS MONEDAS SOCIALES

Las monedas sociales son monedas paralelas o alternativas a las monedas oficiales de curso legal y que son propias en las comunidades locales o en un ámbito geográfico más o menos restringido.

No obstante, las monedas sociales y las economías solidarias no son los únicos ejemplos, ni siquiera los más representativos, de monedas paralelas. La dolarización es un concepto muy conocido por muchos países que han intentado acceder al desarrollo económico a través de la pérdida de una parte importante de su soberanía, y, por supuesto, de su política monetaria. En los países dolarizados se utilizan los sistemas de *caja de conversión* en lugar del sistema de bancos centrales, por lo que la política monetaria es importada desde el país de emisión de la moneda paralela: generalmente el dólar norteamericano.

En algunos casos, como advierte Jérôme Blanc¹¹, las monedas paralelas pueden ser paleomonedas utilizadas en comunidades locales en las que el grado de penetración de la economía monetaria es muy reducido. La dualidad de los sistemas económicos induce a la generación de monedas locales.

Las monedas sociales, tal y como las entendemos en la actualidad, empezaron a implantarse en los años ochenta del siglo pasado, adquiriendo un desarrollo importante en los años noventa. Aunque se asocian a situaciones de crisis y de desempleo o subempleo¹², las monedas sociales también se han desarrollado en las fases del ciclo económico más dinámicas como un instrumento cohesionador de las comunidades locales.

11 BLANC (2000).

12 SINGER (1999).

Si la economía clásica convencional, especialmente a partir de revolución marginalista, se ha basado en la escasez, las economías solidarias se basan en el concepto de abundancia de los recursos naturales, siempre suficientes para subvenir a las necesidades de todos los seres humanos. El enfoque malthusiano de la escasez es el que propicia la codicia en el hombre y todos los males ligados a las economías monetarias. Las ansias de acumulación infinita generan problemas de distribución de la riqueza, creando el círculo vicioso de la escasez asociado a las economías monetarias convencionales.

El concepto de *moneda social* abarca una pluralidad de instrumentos. En concreto, se entiende por moneda social cualquier instrumento, generalmente de base local, creado para propiciar el intercambio de bienes y servicios en un entorno no monetario.

En concreto, con monedas sociales nos referimos a los instrumentos y sistemas de trueque, a las monedas locales, a los *tickets* sociales, a los bancos del tiempo, a los cheques de intercambio, al intercambio compensado, a los créditos mutuales, etcétera.

Fundamentalmente se trata de *monedas* alternativas a las monedas de curso legal. Pero en muchos casos surgen como monedas complementarias en momentos de escasez de dinero oficial, y su objetivo no es sino paliar los efectos de las crisis profundas de carácter deflacionista en las que el dinero, o las divisas en las economías dolarizadas, es escaso e impide asumir inversiones y generar los intercambios necesarios para la supervivencia o el bienestar de los ciudadanos. La falta de dinero restringe la demanda y con el trueque se pretende recuperar dicha demanda. Los clubes de trueque, de los que se pueden encontrar experimentos en la Francia y en el Reino Unido del siglo XIX, proporcionan a sus miembros poder adquisitivo adicional, y, de forma paralela, permiten aumentar la demanda efectiva.

Las monedas sociales pretenden paliar los efectos perversos de las economías monetarias por los beneficios de las economías solidarias. Entre sus caracterizaciones y funcionalidades, podemos destacar las siguientes:

- las monedas sociales no devengan intereses;

- son homogéneas;
- se basan en el concepto de solidaridad;
- no adolecen de los problemas derivados de la escasez del dinero;
- no son emitidas por un organismo central, especialmente distante de la economía local;
- permiten paliar los efectos de las economías duales;
- permanece en las comunidades y no se escapa a través de los circuitos financieros (bancos, mercados de capitales...), por lo que estimula el desarrollo local;
- movilizan los recursos endógenos;
- son un instrumento de medida y no un bien en sí mismo;
- evita la especulación y la acumulación desmedida;
- contribuyen a una más igualitaria distribución de la riqueza, pues no permiten grandes acumulaciones;
- protege tanto de los entornos monetarios deflacionistas como inflacionistas;
- generan crédito allí donde realmente se necesita, permitiendo paliar la exclusión financiera.

Intentos de implantación de economías de trueque ha habido muchos: Estados Unidos (Ithaca Hours¹³), Canadá (LETS¹⁴), México (“tianguis”¹⁵ TLA-LOC), Argentina (Club del Trueque¹⁶), Francia (SEL¹⁷), Reino Unido (Time Bank), Japón... Durante la depresión de los años treinta en algunas comunidades de Estados Unidos y Europa surgieron monedas de raigambre local, que convivían con la moneda oficial, y que permitieron paliar los efectos del déficit de liquidez, es decir, los efectos de la falta de una economía monetaria en esa situación de crisis.

Las ayudas al desarrollo se han basado en ayudas monetarias que no han arraigado en las comunidades locales. Además, muchos países han tenido que adoptar sistemas de dolarización y de caja de conversión como instrumentos de ajuste para poder recibir ayuda de los organismos multilaterales. La dolarización es la situación monetaria más extrema que supone la pérdida de soberanía, haciéndose la moneda más escasa.

Las ventajas de las economías monetarias son obvias, pero tienen efectos especialmente negativos como la acumulación de la riqueza de forma muy asimétrica, la proliferación de la economía financiera por encima de la economía productiva, detrayendo aquella ingentes recursos de ésta, teniendo efectos netamente negativos en el desarrollo, en el crecimiento y en la generación de empleo. La Tasa Tobin para las transacciones del capital especulativo ha sido uno de los instrumentos propuestos para paliar la movilidad del capital transfronterizo, que se mueve a velocidad electrónica y genera desequilibrios en los mercados del resto de factores productivos.

Principios de las monedas sociales:

13 Impulsadas por Paul Glover a partir de 1992.

14 Creadas por Michael Linton a partir de 1982.

15 Impulsados por Luis Lopezllera a partir de 1996.

16 Impulsado por un grupo de personas, dando lugar más tarde a la Red Global de Trueque.

17 Systèmes d’Échange Local.

- El dinero no es necesario para el desarrollo social y humano. El dinero más que un instrumento que ayuda al desarrollo de los hombres y mujeres, es un instrumento que fomenta la dependencia, convirtiéndose en un fin por sí mismo.
- Las monedas sociales implican un consumo sostenible y medurado, permitiendo la adaptación entre producción y consumo.
- Las monedas sociales implican un desarrollo sostenible social y medioambientalmente hablando.
- Sustitución de la competencia encarnizada y destructora por la corresponsabilidad, el mutualismo y los conceptos de reciprocidad y solidaridad.
- Confianza mutua de los miembros de la comunidad.
- Recuperación del concepto de vecindad para construir un nuevo concepto de ciudadanía.
- Enfoque de género, como la mayoría de los instrumentos microfinancieros (p. ej.: microcréditos), que permite un papel más activo de la mujer en las economías solidarias.
- Reequilibrio entre estado y sociedad civil, entre centro y periferia, alcanzando un especial valor lo local.

Las experiencias de implantación de monedas sociales y economías no monetarias en las comunidades locales, por cierto, muy dispares y con resultados ambiguos, no abren un camino definitivo a esta modalidad. Generalmente se quedan en meras experiencias, con un impacto muy localizado y limitado, así como de difícil estructuración. La complementariedad, en todo caso, preva-

lece sobre la posibilidad de un modelo alternativo a las economías monetarias convencionales.

Los bancos del tiempo¹⁸

No quisiéramos dejar de hacer mención a un instrumento basado en la solidaridad, el voluntariado, las economías solidarias y las monedas sociales que está alcanzando cierta notoriedad, especialmente en los países más prósperos. Nos referimos a los bancos del tiempo. De hecho, a nivel mundial se está creando una tupida red de bancos del tiempo, desarrollándose especialmente en el ámbito municipal, aunque a nivel corporativo y a nivel asociativo se están produciendo también ensayos relativamente exitosos y con un volumen más que aceptable de transacciones.

Son un sistema específico de monedas sociales más o menos organizado, basado en el intercambio y en el trueque de servicios. Funciona con criterios bancarios, pero la unidad de cuenta es el tiempo (1 hora equivale a 1 unidad monetaria). El tiempo suele tener el mismo valor con independencia de quien aporte el servicio. Es decir, tiene el mismo valor una hora de un directivo que una hora de un operario. En general, el sistema se suele articular a través de un *software* libre que permite contabilizar las transacciones como si de un banco convencional se tratara: en el que hay cuentas corrientes, créditos, etcétera.

Se pretende recobrar conceptos como el de vecindad y solidaridad, especialmente cuando el tiempo se ha convertido en un activo muy escaso en las sociedades complejas. Pueden funcionar tanto en países pobres como en países opulentos. En ambas modalidades tiene un sentido diferente, aunque la esencia es la misma. La complementariedad con respecto a los sistemas monetarios convencionales es un elemento general a los bancos del tiempo.

18 Más información en www.bancodeltiempo.org

BIBLIOGRAFÍA BREVE

- ALMEYDA, G. (1996): *Money Matters: Reaching Women Microentrepreneurs with Financial Services*, Washington.
- APPLEYARD, R. T. (1992): "Internacional Migration and Development: An Unresolved Relationship", *International Migration*, 30, pp. 251-266.
- ARANDA, J. (2003): "La inmigración en España: consideraciones económicas e incidencia en el sector financiero español", *Papeles de Economía Española*, nº 98, Funcas, Madrid.
- BENNET, L. (1994): "The Necessity –and th Dangers- of Combining Social and Financial Intermediation to Reach the Poor", *Financial Services and the Poor at the Brookings Institution* (Conference), september 28-30, Washington.
- BENNET, L. (1997): "A Systems Approach to Social and Financial Intermediation with the Poor", *Conference on Sustainable Banking with the Poor*, nov. 3-7, Bangkok.
- BLANC, J. (2000): "Monedas paralelas. Evolución y teorías del fenómeno", *Revista Lote*, 34, Santa Fe, pp. 16-27.
- BLANCO, C. (2000): *Las migraciones contemporáneas*, Alianza, Barcelona.
- CHRISTEN, R. P. (1997): *Banking Services for the Poor: Managing for Financial Succes*, ACCION Internacional, Washington.
- CHRISTEN, R. P., RHYNE, E, VOGEL, R. & McKEAN, C. (1995): *Maximizing the Outreach of Microenterprise Finance: An Analysis of Successful Microfinance Programs*, Washinton.
- CHURCHILL, C. (Ed.) (1998): *Moving Microfinance Forward: Ownership, Competition and Control of Microfinance Institutions*, MicroFinance Networ, Wahington.
- CORDERO SANZ, C. (2006): "Los sistemas de aseguramiento de la salud de bajos coste como herramientas de desarrollo. El caso del sistema de medicina prepagada Fundación Tierra Nueva-Ecuador", en GALINDO, A y DE LA CUESTA, M. (Coords.) (2006): *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.

- DE LA CUESTA, M., FERNÁNDEZ, B. y VÁZQUEZ, O. (2005): *Banca ética*, Fundación Cajas de Ahorro.
- FELABAN/WWB (FEDERACIÓN LATINOAMERICANA DE BANCOS / WOMEN'S WORLD BANK-ING) (2005): "Bancarización para la mayoría: microfinanzas rentables y responsables".
- FLAMING, M. (1994): *Technical Guide for the Analysis of Microenterprise Finance Institutions*, BID, Washington.
- FRUMAN, C. & ISERN, J. (1996): *World Bank Microfinance Training*, World Bank, Washington.
- GALINDO, A y DE LA CUESTA, M. (Coords.) (2006): *Las microfinanzas, instrumento de desarrollo entre Europa e Iberoamérica*, Universidad Pontificia de Salamanca, Salamanca.
- HULME, D. & MOSLEY, P. (1996): *Finance against Poverty*, Routledge, London.
- KHAYATT, D. (1996): *Private Sector Development*, WB, Washington.
- LEDGERWOOD, J. (1999): *Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*, Banco Mundial, Washington.
- PAXTON, J. (1996): *A Worldwide Inventory of Microfinance Institutions*, World Bank, Washington.
- PRIMAVERA, H. (1999): "La moneda social de la Red Global de Trueque en Argentina: ¿barajar y dar de nuevo en el juego social?", *Actas del Seminario Internacional sobre Globalización de los mercados financieros y sus efectos en los países emergentes*, organizado por el Instituto Internacional Jacques Maritain, la CEPAL y el Gobierno de Chile, Santiago de Chile.
- PRIMAVERA, H. (2000): "Política Social, imaginación y coraje: reflexiones sobre la moneda social", en *Reforma y Democracia*, CLAD, 17, Caracas, pp. 161-188.
- PRIMAVERA, H. (2001): "Moneda social, ¿gattopardismo o ruptura de paradigma?", *Polis, Revista de la Universidad Bolivariana*, año/vol. 1, n° 2, Santiago de Chile.
- SCHULDT, J. (1997): *Dineros alternativos para el desarrollo local*, Universidad del Pacífico, Lima.
- SINGER, P. (1999): "Clubes de trueque y economía solidaria", *Revista Trueque*, n° 3, Año 2, Buenos Aires, pp. 39-40.
- TUCKER, M. (2001): "Financial Performance of Selected Microfinance Institutions", *Journal of Microfinance*, 3 (2), pp. 107-203.
- ZELLER, M. & MEYER, R. L. (Eds.): *The Triangle of Microfinance*, John Hopkins University Press, Baltimore and Londo.

