



**FACULTAD DE DERECHO**

**PROPUESTA NORMATIVA QUE VIABILICE LA PRESTACIÓN DE  
MICROCRÉDITOS EN UN MARCO DE SEGURIDAD Y RENTABILIDAD  
FINANCIERA**

**Autor: Ricardo Dávalos Cornejo**

**2013**



**FACULTAD DE DERECHO**

**PROPUESTA NORMATIVA QUE VIABILICE LA PRESTACIÓN DE  
MICROCRÉDITOS EN UN MARCO DE SEGURIDAD Y RENTABILIDAD  
FINANCIERA**

**Trabajo de Titulación presentado en conformidad a los requisitos  
establecidos para optar por el título de Abogado de los Tribunales y  
Juzgados de la República**

**Profesor Guía:**

**Dr. Raúl Torres**

**Autor:**

**Ricardo Dávalos Cornejo**

**Año**

**2013**

## **AGRADECIMIENTOS**

A mi Universidad por haberme abierto las puertas

A quien sin saberlo, se ha convertido en mi tutor y mi guía

## **DEDICATORIA**

A Ana Sofía, por ser mi compañera de vida  
A mis padres por su sabiduría, paciencia y ejemplo  
A mis hermanas por su dulce compañía y respaldo

## RESUMEN

El presente documento constituye el trabajo investigativo denominado “Propuesta normativa que viabilice la prestación de Microcréditos en un marco de seguridad y rentabilidad financiera”. En este trabajo se podrá evidenciar la realidad de las microfinanzas y que, por la necesidad de crear productos financieros al alcance de las clases económicas bajas, se ha dejado de lado la base legislativa, por lo que se han creado vacíos legales que es necesario llenar para evitar que este producto financiero (el microcrédito) desaparezca del mercado. Así mismo analizaremos que en el Ecuador no existe normativa específica que cubra al microcrédito, todo lo contrario, la base normativa que al momento se aplica, no permitiría que el microcrédito se mantenga en el tiempo. El objetivo general que buscaremos es el de demostrar que el microcrédito, como producto financiero, tiene gran relevancia en el mercado financiero ecuatoriano y el objetivo específico es el de desarrollar una estructura alternativa para rediseñar al microcrédito como producto financiero y proponer dicha estructura para crear una normativa específica. La principal razón de nuestro estudio es que un país con gran parte de su población en los sectores rurales, sin acceso a productos financieros tradicionales, debe desarrollar segmentos financieros que permitan su crecimiento. Revisaremos de manera específica como este producto permite, entre otras cosas, extender los servicios financieros a los sectores de la población más pobres, eliminar la explotación que realizaban los prestamistas "ilegales", y crear oportunidades para sectores de población económicamente estancada, contribuyendo de esta manera al objetivo esencial de reducir la pobreza. De manera muy específica se realizará un análisis de la escasa normativa que existe en el Ecuador, llegando a ser únicamente normas referenciales que, de ninguna manera, constituyen una base normativa sólida que proteja a los clientes, permitiéndoles al mismo tiempo, crecer tanto personal como profesionalmente. Al mismo tiempo, se revisará como, en el esfuerzo de crear productos financieros acordes a las necesidades de las clases económicas relegadas, se ha improvisado su reglamentación afectando no solo a los clientes, sino también encareciendo la posibilidad de prestar productos financieros de bajo costo, lo cual perjudica la rentabilidad de las instituciones financieras, alejándolas de la idea de prestar servicios financieros populares.

**Descriptores: Derecho Financiero - Microcrédito – Microfinanzas**

## **ABSTRACT**

**This document is the research work called “Proposed legislation to facilitate the provision of microcredits in a security framework. In this document will highlight the basic problem is that, by the need to create financial products available to the lower economic classes, it has neglected the legislative basis, so have created loopholes that need to fill prevent this financial product (microcredit) to disappear from the market. Also discuss that in Ecuador there is no specific legislation covering micro-credit, on the contrary, the policy basis that when applied, threatens to disappear to such non-traditional financial products. The general objective is to seek to demonstrate that micro-credit as a financial product, has great relevance in the Ecuadorian financial market and the specific objective is to develop an alternative structure for redesign to microcredit as a financial product and propose a structure to create a specific regulations. The main reason for this study is that a country with much of its population in rural areas without access to traditional financial products, must develop financial segments that allow their growth. Specifically review how this product allows, among other things, extending financial services to sectors of the population poor, eliminate exploitation lenders who performed "illegal", and create opportunities for economically stagnant sectors, thus contributing as the essential objective of reducing poverty. More notably is an analysis of the low standard that exists in Ecuador, becoming only reference standards that, in any way constitute a sound regulatory foundation to protect customers, enabling them simultaneously grow both personally and professionally. At the same time, shall be reviewed in the effort to create financial products that meet the needs of economic classes relegated, has improvised its regulations affecting not only customers but also more expensive the possibility of providing low cost financial products, which impacts the profitability of financial institutions, away from the idea of popular financial services.**

**Descriptors: Financial Law– Microcredit – Microfinance**

# INDICE

CAPÍTULO I MICROCRÉDITO COMO NUEVO PRODUCTO CREDITICIO....	12
1.1 Origen .....	12
1.2 Experiencia Yunus .....	18
1.3 Definición de microcrédito.....	22
1.3.1 Definición de microcrédito .....	22
1.3.2 Definición de microempresario .....	24
1.3.3 Definición de microfinanciera .....	28
1.4 Objetivos del microcrédito.....	34
1.5 Características del microcrédito.....	39
1.5.1 Bajo porcentaje de morosidad.....	40
1.5.2 Costos operativos altos.- .....	42
1.5.3 Objetivo de mercado .....	43
1.6 Elementos del microcrédito en relación al riesgo crediticio.....	46
1.6.1 Falta de información.....	46
1.6.2 Falta de garantías .....	47
1.6.3 Necesidad de una metodología aplicada .....	48
1.7 Microcrédito en el Ecuador .....	54
1.7.1 Justificación.....	54
1.7.2 Aplicación.....	55
1.7.3 Resultados .....	59
CAPÍTULO II SISTEMA OPERATIVO DEL MICROCRÉDITO QUE DEBE REGULARSE .....	60
2.1 Costos administrativos y operativos .....	60
2.1.1 Costos administrativos .....	61
2.1.2 Costos operativos.....	72
2.2 Estructura sugerida para el sistema operativo de las instituciones financieras bancarias que prestan microcrédito.....	76
2.2.1 Sistema comunitario de microfinanzas.....	85
2.2.2 Sistema individual de microfinanzas .....	95
2.2.3 Características del asesor de microcrédito .....	98
2.3 Estructura sugerida para cubrir la falta de garantías .....	99
CAPÍTULO III CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	103
3.1 Conclusiones.....	103
3.2 Recomendaciones.....	110

REFERENCIAS.....	112
ANEXO 1.....	115



## INTRODUCCIÓN

La dinámica financiera, ha generado la necesidad de crear productos financieros al alcance de las clases económicas bajas, pero se ha dejado de lado la base legislativa, causando vacíos legales que, necesariamente, deben ser resueltos para evitar que productos financieros innovadores (como el microcrédito) desaparezcan del mercado, lo que pone en serio riesgo las posibilidades de crecimiento económico de dichas clases.

La falta de una estructura normativa sólida y especializada en este tema, ha hecho que sean las microfinancieras y el mercado mismo, los que fijen las condiciones en que se desenvuelve la relación microfinanciera, lo que causa que muchas de las entidades que prestan microcrédito abusen de este producto y se dediquen a explotar a los microempresarios, alejados totalmente del espíritu que impulsa al microcrédito.

Por otro lado, uno de los problemas más significativos que presenta el microcrédito es la estructura tan sencilla y a la vez compleja que tiene el microempresario. Algunas características de esa estructura son:

a) Los microempresarios son, en un alto porcentaje, informales. Es decir, mantienen un negocio sin formalidades legales: factura, registro único de contribuyentes, etc.

b) De manera general, los productos que comercializa el microempresario son altamente rotativos; lo que quiere decir que, al menos una vez por semana, debe adquirir más cantidad del producto que vende. El microempresario requiere créditos inmediatos y de bajo monto que le permitan cubrir esta necesidad, y como el mercado financiero no le presenta productos acordes, acude a prestamistas informales (los denominados chulqueros) que le llegan a cobrar hasta el 1 % diario sobre el monto prestado.

c) El microempresario no tiene antecedentes crediticios lo que le perjudica al momento de solicitar un crédito, pues actualmente las entidades financieras cierran sus puertas a clientes que no tienen suficiente información crediticia.

d) El microempresario no tiene lo que la ley denomina “garantías adecuadas”. Es decir, no puede acceder a los productos financieros tradicionales pues no tiene garantías suficientes que lo respalden.

El microcrédito posee condiciones muy particulares y al mismo tiempo complejas. Tomaremos la más importante de estas condiciones: la garantía. Dentro de la garantía encontramos que para este producto no tradicional no existen garantías reales, sino exclusivamente documentales. La principal garantía para el prestamista es que el prestatario está en constante contacto con aquel de tal manera que siempre se tiene control sobre los ingresos del negocio y sobre el pago del crédito.

Por la complejidad del mercado al que está enfocado y por su condición particular mantiene una estructura especialísima y, al mismo tiempo, muy sencilla. El microcrédito basa su estructura en la relación directa y el intercambio constante de información que hay entre los sujetos del crédito. Esa es la base y la estructura del microcrédito.

Como vemos, el microcrédito presenta una estructura muy compleja que requiere desarrollar toda una infraestructura financiera igual de compleja, pero que sufre de serios vacíos legales, pues no existe en el Ecuador una normativa específica. Además, siendo el microcrédito un producto tan dinámico, requerirá que esta normativa sea muy flexible y pueda ajustarse a los cambios que vaya proponiendo el producto.

Por lo tanto, la infraestructura financiera, debe ir acompañada de una base jurídica que permita al microcrédito (un producto que, como veremos, es por demás necesario en Ecuador), desarrollar aún más sus herramientas que no se

limitan únicamente al crecimiento económico, si no que plantea un crecimiento integral para sus sujetos.

Finalmente, encontraremos que la normativa actual no ha cubierto de manera adecuada la realidad tan compleja que involucra al microcrédito, en unos casos y en otros, aunque se hayan destinado cuerpos normativos con enfoque social, se han vuelto inaplicables.

# CAPÍTULO I MICROCRÉDITO COMO NUEVO PRODUCTO CREDITICIO

## 1.1 Origen

Para las poblaciones rurales uno de los problemas más frecuentes y complejos ha sido la imposibilidad de acceder a financiamiento. Estos sectores de la población necesitan crédito para poder invertir en sus negocios, y buscar un crecimiento progresivo que les permita mantener este sustento y mejorar las posibilidades de desarrollo económico.

De acuerdo a lo establecido por el Instituto de Crédito Oficial (ICO) en su estudio denominado “Línea ICO, Microcréditos 2005” (Instituto de Crédito Oficial 2005) “El origen del microcrédito hay que situarlo en los países en vías de desarrollo. Es concretamente en Bangladesh, donde en 1976 el profesor Muhammad Yunus (Un economista Hindú reconocido en el 2006 con el premio Nobel de la Paz), jefe del programa de Economía Rural en la Universidad de Chittagong, lanzó un proyecto de investigación, y diseñó un sistema de crédito orientado a zonas rurales, donde no llegaban los servicios bancarios tradicionales Este proyecto permitía, entre otras cosas, extender los servicios financieros a los sectores de la población más pobres, eliminar la explotación que realizaban los prestamistas "ilegales", y crear oportunidades para sectores de población parada, contribuyendo de esta manera al objetivo esencial de reducir la pobreza”.

Por su parte, Moreno (Moreno, 2007) señala que más allá de su origen “A lo largo de los años que llevan en funcionamiento los programas de microcréditos en el tercer mundo, han demostrado ser un instrumento efectivo de desarrollo e integración social.”

Yunnus en aquella época preocupado por la situación social y económica de un numeroso grupo de la población hindú, se propuso diseñar un producto financiero que sea más acorde a la situación de dicho grupo humano.

Lo primero a tomar en cuenta era el acceso restringido que tenía este grupo humano a los sistemas financieros habituales por lo que consideró necesario que su nuevo diseño financiero busque a sus clientes y no al contrario como sucedía hasta ese momento, es decir, que los clientes debían buscar al sistema financiero.

La manera más sencilla de lograr esto fue colocando pequeños puestos de atención en las diferentes regiones de la India, logrando de esta manera acercarse al grupo humano al que buscaba llegar y, por lo tanto, conocer de cerca sus verdaderas necesidades.

La siguiente prioridad que surgió fue la de identificar claramente el grupo de mercado al que quería llegar, por lo que empezó por distinguir a los grupos según sus actividades económicas. Así logró identificar al agricultor, al panadero, al labrador, al pescador, etc.

Identificado el grupo, surgió la idea de que más que mejorar el acceso al sistema financiero y, nuevamente, considerando que la mayor parte de la población hindú se encontraba en la clase pobre, se debía diseñar un producto financiero acorde de tal manera que sirva como una herramienta fundamental para mejorar y engrandecer el negocio, y no como una forma de explotar al cliente buscando solo los objetivos particulares del prestamista.

Llevando el sistema financiero al cliente y entendiendo sus necesidades, resulta evidente, entonces, que la siguiente pregunta sería ¿Cómo presto dinero ayudando a desarrollar un negocio sin dejar de lado la utilidad que esto debe generar o el riesgo que esto implicaría? La respuesta la encontraría (no sin

mucho trabajo), en el monto que debía prestarse y las condiciones bajo las cuales funcionaría el producto.

De acuerdo a lo establecido por la Fundación Magdala en su estudio denominado “Descubre los Microcréditos” (Fundación Magdala, 2010) “El primer préstamo que Yunnus dio fueron 27 dólares de su propio bolsillo para una mujer que hacía muebles de bambú, de cuya venta los beneficios repercutieron en sí misma y en su familia. Sin embargo, los bancos tradicionales no estaban interesados en hacer este tipo de préstamos, porque consideraban que había un alto riesgo de no conseguir la devolución del dinero prestado”. De esta manera siguió evolucionando el producto, y la siguiente preocupación que surgió y que debía desarrollarse sería el monto y el plazo de los créditos. Desde ya vemos como el producto financiero que tenía en mente este gran banquero hindú, se convirtió en un producto netamente social y dirigido a las clases más necesitadas, pero no por la vía de la caridad sino por la vía de la enseñanza productiva.

El considerado padre del microcrédito MuhamadYunusen sus múltiples diálogos, ha establecido que *“El dinero es simplemente una herramienta que puede convertir algunos sueños en realidad y dotar a las personas más desafortunadas y pobres del planeta de dignidad, respeto y sentido a sus vidas”*.

De hecho ha sido la ONU la que así lo ha definido en la Asamblea General (Organización de las Naciones Unidas, 1997) al aprobar la Resolución No. 52/194. Recogemos algunos extractos de esa resolución:

“Observando que, en muchos países del mundo, los programas de microcrédito al brindar acceso a pequeños préstamos de capital a las personas que viven en la pobreza, han conseguido generar empleos independientes productivos, Observando también que se ha demostrado que los programas de microcrédito son un instrumento eficaz para liberar

a las personas de la servidumbre de la pobreza y que han coadyuvado a su creciente participación en los procesos políticos y económicos establecidos de la sociedad.

Acoge con satisfacción el inicio, en años recientes, de diferentes actividades relacionadas con el microcrédito y reconoce que han aportado una importante contribución a la erradicación de la pobreza, el mejoramiento de la condición de la mujer y la elevación social.

Acoge con satisfacción asimismo el resultado de la Cumbre sobre el Microcrédito, celebrada en Washington D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997, la cual, por medio de su Declaración y Plan de Acción, puso en marcha una campaña mundial cuyo objetivo es llegar a los 100 millones de familias más pobres del mundo, en particular a las mujeres de esas familias y lograr que para el año 2005 tengan acceso al crédito para trabajar por cuenta propia y a otros servicios financieros y empresariales.

Exhorta a la comunidad internacional de donantes a que apoyen el fortalecimiento de las instituciones de microcrédito existentes y de reciente creación en los países en desarrollo, especialmente en los países menos adelantados y los países de África.

Exhorta también a los órganos, organizaciones y organismos competentes del sistema de la Naciones Unidas, en particular a sus fondos y programas, y a las comisiones regionales, así como a las instituciones financieras internacionales y regionales y a los organismos donantes que trabajan en pro de la erradicación de la pobreza, a que estudien la posibilidad de incluir en sus programas la modalidad del microcrédito como instrumento para erradicar la pobreza y a que sigan estableciendo, cuando proceda, otros instrumentos de microfinanciación.

Pide a todas las organizaciones no gubernamentales interesadas, a otros agentes de la sociedad civil y al sector privado que apoyen los planes de microcrédito y los incorporen, cuando proceda, en sus programas de erradicación de la pobreza.

Pide al Secretario General que, en colaboración con las organizaciones pertinentes del sistema de las Naciones Unidas, incluidos los fondos y programas, y al Banco Mundial que, en sus quincuagésimo tercer período de sesiones, le suministren información sobre la función del microcrédito en la erradicación de la pobreza en el informe que se ha de presentar sobre la aplicación del proyecto de resolución A/C.2/52/L.34.

Decide que las deliberaciones futuras sobre la función del microcrédito se incluyan en el tema titulado "*Realización del Primer Decano de las Naciones Unidas para la Erradicación de la Pobreza (1997-2006).*"

Además de acuerdo a lo señalado por Joanna Kerr en su *Informe de consultación de mujeres, Financiación para el Desarrollo #4 (Kerr, 2001)*:

"... desde las conferencias de las Naciones Unidas en Río, Viena, Copenhague, Beijing y Estambul, así como desde la Cumbre del Milenio en Nueva York, los gobiernos se han comprometido a promover la igualdad de género y el principio de mantener a la mujer como algo esencial para combatir la pobreza y estimular un desarrollo sostenible. Según el Banco Mundial, las pruebas demuestran que la discriminación sobre la base del género da lugar a más pobreza, a un crecimiento económico más lento y a una gestión más débil.

Por lo tanto, cualquier asistencia financiera internacional que aspira a erradicar la pobreza de un modo eficaz - inclusive la Asistencia Oficial para el Desarrollo (AOD) - tiene que enfocar sobre las mujeres y las niñas, quienes sufren de sus efectos más inmediata y profundamente, y



quienes constituyen la mayoría de los pobres del mundo. Por consiguiente, es menester incrementar los niveles de la AOD, asegurándose al mismo tiempo que las agencias de desarrollo y sus socios reconocieran que cada política, programa y proyecto tiene impactos distintos sobre las mujeres y sobre los hombres. Para que la AOD sea más eficiente, debe ser diseñada e implementada con el fin de contribuir a la igualdad de género, en lugar de reforzar las diferencias entre los sexos.

El microcrédito para las mujeres ha sido reconocido dentro de la agenda de la financiación para el desarrollo como un objetivo importante cuando se movilizan los recursos nacionales. Si bien el microcrédito es una fuente importante del capital necesario, no ataca de por sí a la pobreza o realiza las metas del desarrollo. La investigación demostró de hecho que, de por sí, el microcrédito puede a veces aumentar la falta de apoderamiento de las mujeres mediante una deuda más elevada y las cargas del trabajo. La erradicación de la pobreza requiere que las causas de la pobreza arraigadas en la diferencia de género, tales como los bultos del tiempo, la falta de tierra y trabajo, la mala salud y otras barreras a los recursos, específicas al género, fuesen tratadas a través de un cambio de las políticas y de los arreglos jurídicos e institucionales que mantienen dichas desigualdades.

De este modo, la AOD y otras formas de asistencia financiera internacional desempeñan un papel muy significativo en la definición de los marcos macroeconómicos y en sus procesos conexos (tales como los Marcos de desarrollo de país, PRSP, PAE, etc.). Si bien éstas son nuevas estrategias importantes que tienen el potencial de fomentar una mayor coordinación de los donantes, así como la apropiación local de los modelos de desarrollo, están diseñadas e implementadas con poca atención a las diferencias relacionadas con el género. Ahora bien, el género es un elemento determinante muy significativo de quién beneficia

de los procesos de reforma económica. Suponer que los instrumentos de la misma política pueden a la vez incrementar los ingresos y resolver las desigualdades de género asume erróneamente que las mujeres y los hombres experimentan la pobreza de una misma manera, las diferencias estribando únicamente en la intensidad. Dada la experiencia de las políticas anteriores de reforma económica, estos nuevos acercamientos similares tienen el potencial de ejercer impactos desestabilizadores iguales y, en particular, efectos negativos sobre las mujeres. Las agencias de desarrollo deben entonces transformar estos marcos para que se vuelvan en pro de los pobres y atentos al género.”

Claramente, el microcrédito nos presenta una compleja estructura con carácter netamente social, radicado principalmente en su combate a la exclusión económica, por la que, no solo los países en vías de desarrollo, sino los países desarrollados analizan la necesidad de poner en marcha en sus respectivos países fórmulas similares.

En esta misma línea consideramos importante subrayar que se han emprendido iniciativas, tanto a nivel europeo como fuera de este continente, para el establecimiento de este tipo de mecanismos, entre las cuales destacan experiencias exitosas en Estados Unidos, Canadá y Francia, cuyos resultados muestran índices de morosidad y fallidos muy por debajo de los niveles esperados.

## **1.2 Experiencia Yunus**

A continuación, y por considerarlo de utilidad teórica para el presente trabajo, resumo una pequeña Conferencia dictada por Muhammad Yunus en el marco del curso organizado por la Fundación CODESPA, Fundación Carolina y Fundación Rafael del Pino el 18 de noviembre de 2002, cuyo extracto completo se encuentra en el Anexo 1 de nuestro estudio.

En la mencionada conferencia *Yunus* estableció el origen de Bangladesh (considerada la cuna del microcrédito) y las limitaciones económicas que tuvo dicho país.

Inició su conferencia indicando que él nunca fue formado como banquero y que no pensó convertirse en banquero, pero que su relación con el tema financiero fue impulsado por la precaria situación económica en la que se encontraba Bangladesh, la inmensa pobreza en la que se encontró esta nación, lo que obligó a sus habitantes a realizar actividades productivas básicas con el fin de sobrevivir.

En esa época jefe del Programa de Economía Rural de la Universidad de Chittagong, preocupado por la realidad que vivía su país, recorrió sus pueblos con la intención de encontrar la manera de ayudar a las personas para que mejoren su situación. En ese análisis, tuvo el primer acercamiento con la realidad de las personas que no tienen acceso a créditos formales y se ven obligados a acudir a los usureros, que se aprovechaban de las personas y las convertían en esclavos, porque literalmente trabajaban para los usureros. Lo poco que ganaban se lo quedaban los usureros y casi nada para sí mismos.

Con el fin de solucionar esta realidad, realizó una estadística de las necesidades financieras de un grupo de personas, encontrando con gran sorpresa que cada persona requería menos de un dólar para cubrir las necesidades diarias.

Los resultados fueron inmediatos y no menos sorprendentes: en primer lugar, las personas a las que les realizó el crédito, cancelaron sus obligaciones con los usureros; y, en segundo lugar, generó en cada una de estas personas mucha motivación e ilusión sin comparación.

Con el fin de generar una solución más global, consideró que era conveniente que la solución se diera de manera institucional para llegar a más personas; sin

embargo, se encontró con que los conceptos económicos instaurados en su país no permitían que una institución financiera preste dinero a un pobre, sin garantías y sin respaldos económicos

Comentó además (Yunnus) que su lucha ha sido convencer al mundo de que los pobres merecen recibir un préstamo tanto como cualquier otra persona en el mundo. Los pobres son, en muchos casos, mucho más merecedores de un préstamo que los ricos, especialmente en Bangladesh, donde los ricos que piden préstamos de los bancos no los devuelven y nadie puede tocarlos porque son personas poderosas.

Para romper con estos paradigmas, incluso se ofreció él mismo a ser garante de cada una de las personas a las que se les preste dinero y asumir el riesgo de la transacción. Así, en 1976, dio el primer préstamo a la gente a través de un banco local, no sin antes recibir varias advertencias de que por prestar a personas pobres, nunca recibiría el dinero de vuelta. Sin embargo, los resultados fueron asombrosos: las personas a las que se les entregó capital a través de este concepto, devolvían cada centavo prestado.

Con el tiempo se dio cuenta que para implementar este concepto tan revolucionario, no requería de un banco tradicional y decidió fundar su propio banco en 1983: el Banco Grameen.

Apenas fundado su Banco, Yunnus rompió nuevamente todos los esquemas financieros locales: empezó a ver a las mujeres como excelentes potenciales beneficiarias de un crédito, planificando además que la mitad de los prestatarios fueran mujeres. No era fácil esta empresa ya que la mayoría de mujeres pobres identificadas para ser beneficiarias del crédito no había manejado dinero en su vida, ya que siempre dependieron de sus padres y luego de sus esposos. Para cumplir con este propósito, tardó más de seis años en llegar finalmente a un nivel en que el número de los prestatarios varones y mujeres se equilibrara.

Los resultados que obtuvo con la realización de este proyecto fueron no menos impresionantes: el dinero que se les prestaba a las clientes mujeres no beneficiaban solo a ellas, sino a toda su familia. Se identificó en primer lugar, que si la madre es la prestataria invariablemente el beneficio del préstamo iba directamente a los hijos.

Otro elemento importante es que las clientes manejaron el dinero que recibe del banco con mucho cuidado y precaución, ya que por su realidad económica las mujeres bengalíes desarrollaron la aptitud de gestionar recursos escasos en la familia para satisfacer las múltiples necesidades de su familia.

Tal fue el resultado, que la decisión institucional fue la de enfocar sus créditos únicamente a las clientes mujeres. Luego de varios años de arduo trabajo, el 95% de la cartera del Banco Grameen llegaron a ser mujeres y los resultados de rendimiento sobre el capital fueron creciendo proporcionalmente.

Adicionalmente, se identificó una realidad que analizaremos con más detalle a lo largo del presente estudio: se inició la implementación de lo que hoy se conoce como finanzas comunitarias. Se presta una cantidad exacta de dinero a varias personas en un mismo barrio o pueblo, dedicadas a diferentes actividades productivas y se les advierte que la única manera de obtener un nuevo crédito es que todas las personas hayan cancelado su capital anterior, caso contrario se restringirán los fondos para esa localidad. Como veremos más adelante, este mecanismo es muy efectivo en lo relacionado con la morosidad de las personas.

La evolución del Banco Grameen fue tan alta que en 1984 iniciaron el otorgamiento de créditos de vivienda y tuvo una gran acogida por parte de la gente. De esta manera se lograba que las personas mejoren su realidad económica pero que también tengan objetivos más grandes de crecimiento. El crédito para vivienda era de máximo USD\$ 300, sin embargo este dinero fue

tan bien aplicado, que las viviendas que se construyeron, mejoraron en mucho la calidad de vida de las personas en Bangladesh.

Este proyecto ha sido abundantemente estudiado, tanto es así que, al 2002, existían más de 100 países con réplicas del programa tipo Grameen, siempre con la reflexión de que las personas pobres son perfectamente capaces de obtener un crédito y responder por él sin necesidad de garantías ni avales.

Finalmente, estableció que la mejor manera de que el microcrédito continúe existiendo es la implementación de las tecnologías del crédito a las microfinanzas con el fin de optimizar su expansión. Este tema también será abordado más adelante en el presente estudio.

### **1.3 Definición de microcrédito**

#### **1.3.1 Definición de microcrédito**

De manera general, las definiciones de microcrédito se reducen al monto, a las ventas o a las fuentes de pago, que existen bajo esta modalidad, sin embargo como veremos más adelante, el microcrédito como producto y como servicio financiero es mucho más complejo.

Así, en nuestra legislación, en la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria, se define al microcrédito como *“...Es todo crédito no superior a veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 20.000,00) concedido a un prestatario, persona natural o jurídica, con un nivel de ventas inferior a cien mil dólares de los Estados Unidos de América (US \$ 100.000,00), o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificada por la institución del sistema financiero...”*

(sección elementos de la calificación de activos de riesgo y su clasificación, Capítulo II calificación de activos de riesgo y constitución de provisiones por parte de las instituciones del sistema financiero controladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros, Título IX de los activos y de los límites de crédito, Libro I normas generales para la aplicación de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero).

Por su parte, el artículo 53 de la Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento, define al microcrédito como “... *concedido a personas naturales o jurídicas, con garantía quirografaria, prendaria o hipotecaria o a un grupo de clientes con garantía solidaria, destinada a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercio o servicio cuya fuente principal de pago constituye el producto de las ventas o ingresos generado por dichas actividades...*”.

Siendo tan limitadas las definiciones de microcrédito y, considerando su real complejidad, consideramos necesario establecer de nuestra parte una definición más práctica de microcrédito, al cual lo definiremos como aquel producto financiero con características peculiares en sus elementos esenciales (monto, plazo, tasa), enfocado directamente a las clases económicas más necesitadas o financieramente relegadas, pero con un negocio en marcha, y con un evidente acceso restringido a los productos financieros tradicionales.

Hemos establecido que el monto, plazo y tasa de un microcrédito tienen características peculiares, esto es en razón de que ningún otro segmento de crédito (consumo, vivienda, etc) tienen la necesidad imprescindible de tener un monto máximo que está directamente relacionado con las necesidades reales del microempresario, un plazo corto para el retorno de capital ya que la elevada necesidad de capital hace al microcrédito altamente rotativo y una tasa que se ajuste a todos los requerimientos y costos implícitos a este crédito como son: costos administrativos y operativos que veremos más adelante.

Para determinar la dinámica que implica ofrecer microcréditos, considero necesario tomar en cuenta también las siguientes definiciones:

Tomamos adicionalmente, una definición de Banco Solidario, en su presentación “Bienvenidos al mundo de la microempresa”, en donde define al microcrédito como un “...*Servicio de financiamiento considerado como una estrategia para generar riqueza en los sectores de mayor pobreza*”.

Estas definiciones nos permiten apreciar en mayor escala las implicaciones que tiene el microcrédito y la cadena de consecuencias que trae consigo, incluso para temas de control.

### **1.3.2 Definición de microempresario**

Con el fin de proporcionar una mayor dinámica en este estudio, definiremos al microempresario como aquel sujeto activo de la producción que se caracteriza principalmente por: 1. No tener medios de producción tecnificados, 2. Evidenciar un nivel de ahorro bajo, por no tener ingresos fijos verificables ni historial crediticio; y 3. No disponer de garantías reales denominadas por el mercado financiero como “tradicionales”.

En el Ecuador, tal como se evidenció en la definición de microempresa, se ha definido de manera empírica que un microempresario, para ser tal, no debe tener un volumen de ventas anuales superior a US\$100,000.00.

Para determinar claramente qué empresario podría definirse como microempresario y, por lo tanto, acceder a microcréditos, a continuación detallamos los elementos que consideramos necesarios y relevantes:

#### **1.3.2.1 Negocio propio**



Según el estudio realizado por la Caixa Cataluña, a través de la Fundación Un Sol Mon (Fundación Un Sol Mon, 2006), la característica de negocio propio es que *“se trata de un grupo polarizado en el que se encuentran negocios muy pequeños, que generan ingresos de subsistencia y, a la vez, negocios con muchas más posibilidades. Es el grupo que solicita unos microcréditos de menor importe ya que en algunos casos tienen más fácil acceso al sistema financiero tradicional o bien no necesitan un gran capital inicial, ya que el negocio ya está en marcha”*.

Sin embargo, para mantener una línea respecto de lo que buscamos con el presente trabajo, definiremos a negocio propio como aquella actividad económica que no mantiene relación alguna de dependencia (ni laboral ni comercial). Esta dependencia implica la necesidad de que el microempresario pueda diseñar y rediseñar su negocio según se presenten las nuevas necesidades, tanto de su negocio como tal, como de su grupo de clientes

Para el desarrollo del microcrédito, es necesario que el microempresario mantenga un negocio propio, pues de ahí resultará la primera y más importante garantía y fuente de pago.

### **1.3.2.2 No asalariado**

Como se pudo observar en la definición de microcrédito, constituye un producto netamente popular y enfocado a clases que llevan adelante actividades productivas relevantes para la economía, pero que han sido relegadas por los sistemas financieros tradicionales. En este sentido es necesario definir que el microempresario, para calificarse como tal, no debe percibir ingresos fijos bajo relación de dependencia laboral pues esto derivaría en crédito de consumo mas no en microcrédito.

Así mismo, es necesario que el microempresario se encuentre permanentemente atendiendo su negocio pues de esta manera se logran

cumplir a cabalidad con los objetivos planteados de manera conjunta con la microfinanciera (a través del oficial de crédito).

Estos objetivos son, entre otros: relación de largo plazo, mitigación de morosidad (a través de acciones correctivas oportunas), seguimiento estricto del plan de pagos y mantener una relación directa con el oficial de crédito que permita la responsabilidad integral de dicho funcionario. Si el microempresario, además de su negocio, mantiene una relación de dependencia laboral, el negocio seguramente no obtendrá los mismos resultados, pues es la presencia del microempresario, la esencia del éxito.

Como veremos más adelante, es necesario que la relación entre la microfinanciera (a través del oficial de crédito) y el microempresario sea permanente; por lo tanto, no es recomendable que la microfinanciera intercambie objetivos e información con otra persona que no sea el microempresario.

Una vez desarrollado el negocio y entrado en una segunda fase (en la que el microempresario contrata personal propio), el oficial de crédito tendrá intercomunicación no sólo con el microempresario, sino también con el personal que éste contrate. Sin embargo, siempre será requerida la presencia física del microempresario en el negocio, pues esto garantizará mantener una relación crediticia de largo plazo

A continuación, trataré otro punto importante que es consecuencia del que acabamos de revisar: la informalidad.

### **1.3.2.3 Informal**

Para analizar lo que se considera informal, nos referiremos al estudio denominado “La microempresa en Guatemala y su caracterización”, desarrollado por el Ministerio de Economía de Guatemala, en el que señala que

el microempresario no se encuentra preparado para llevar a efecto una adecuada gestión de su negocio, en virtud del espontaneísmo y del empirismo característico de su racionalidad y comportamiento económico. Esto último a veces puede calificarse de errático especialmente cuando se trata de solventar problemas de mercadeo, calidad y competitividad, entre otros.

En general, señala el precitado estudio, el negocio informal se caracteriza por una baja productividad, mano de obra no calificada o de baja calidad, poco acceso a los recursos financieros y a los servicios empresariales, todo lo cual se suma a su exclusión de los servicios sociales.

En dicho estudio, se consideran las siguientes como las características principales que constituyen al microempresario como informal:

- Escasa retención de excedentes: Es uno de los problemas más difíciles de resolver, ya que como toda actividad económica su propósito es alcanzar el nivel de eficiencia mínima que justifique su existencia y permita su desarrollo.
- Pequeña Escala: La actividad microempresarial es limitada, debido a la escasa disponibilidad de capital para activo fijo, operación y materias primas.
- Uso intensivo de Mano de Obra: Ante la imposibilidad de contar con maquinaria y tecnología moderna para sus procesos de producción, la microempresa fundamenta su actividad en el uso intensivo de mano de obra.
- Reducida Dotación de Activos Fijos: La limitación económica no les permite adquirir la maquinaria necesaria para ejecutar sus operaciones, cuando logran comprar algún equipo, la vida útil del mismo es alargada extraordinariamente por las habilidades e ingenio del empresario.

- Escasa División del Trabajo: Al no contar con suficientes recursos para contratar los empleados necesarios, una misma persona efectúa diversas actividades dentro de los procesos productivos, administrativos y de comercialización.
- Baja Productividad: Esta característica tienen relación con la falta de recursos técnicos y humanos, aunado al hecho de que el mercado para sus productos también es reducido.
- De Carácter Familiar: En términos generales, la microempresa cuenta con un reducido número de trabajadores (cuando los tiene), y en ese caso emplea primordialmente a miembros de la familia.
- Ausencia de un Marco Legal Adecuado: Dentro del marco legal, no existe un incentivo para la inserción de la microempresa dentro del mismo; ya que contrario a la lógica, la ley orienta sus disposiciones a obstruir y hasta reprimir esta actividad.

Con el fin de completar la idea de a lo que nos referimos con informalidad, consideramos importante tomar en cuenta los siguientes elementos:

- no poseer ingresos fijos,
- no poseer medios de producción tecnificados,
- tener un nivel de ahorro bajo,
- no poseer historial crediticio,
- no disponer de garantías reales tradicionales,
- alto riesgo.

### **1.3.3 Definición de microfinanciera**

Según el glosario de términos publicado por la Asociación de Instituciones Financieras para el Desarrollo Rural de Bolivia (Asociación de Instituciones Financieras de Desarrollo, s.f), son microfinancieras las que “.....ofrecen servicios de intermediación social, como la formación de grupos y el desarrollo de la confianza en sí mismos, de los conocimientos financieros básicos y de otros servicios....”

Con este planteamiento, cuando hablamos de Instituciones Microfinancieras, entendemos tanto de Organismos no Gubernamentales como de organismos públicos; de cooperativas y mutualidades de crédito y similares, así como de entidades financieras convencionales sometidas al ente regulador, a los que se les exige que destinen una parte de su actividad crediticia a colectivos pobres, como de diversas instituciones multilaterales.

Igualmente podemos analizar el caso de Instituciones Microfinancieras reguladas y de Instituciones Microfinancieras 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, Francisco Cortés García Director de Responsabilidad Social de Cajamar, España (Cortés, s.f) establece que es preciso advertir que existe una alta correlación empírica de signo positivo entre regulación y sostenibilidad en el ámbito de las Instituciones Microfinancieras. 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 Instituciones Microfinancieras 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.

Con el fin de tener una clara determinación de las Instituciones Microfinancieras tomaremos la clasificación realizada por Joanna

Ledgerwood en su Manual de Microfinanzas (Ledgerwood, 1999, p.18), en donde realiza una categorización 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.”*

Adicionalmente, Francisco Cortés García (Cortés, s.f), establece que *“...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....”*

Por considerarlo relevante para nuestro análisis de la importancia de las microfinanzas, presentamos un breve resumen de la entrevista realizada por el Diario “Nuevo Diario” de Nicaragua al experto en microfinanzas de Nicaragua, Doctor Alejandro Martínez Cuenca:

“Defendidas por unos y atacadas por otros, las microfinancieras cuya mayoría emergió en la década de los 80 como respuesta al vacío que

dejó la ola privatizadora de las bancas de desarrollo constituyen una realidad innegable para más de 360 mil clientes en América Central.

La creación de leyes que enmarquen el quehacer de las microfinancieras es lo que ha promovido un intenso debate alrededor de estos organismos, convertidos, quizás, en la alternativa más viable potencialmente para 3,7 millones de microempresas en la región centroamericana.

Sectores que discuten la funcionalidad de las microfinancieras, consideran que son sólo empresas de lucro que se aprovechan de la necesidad del pobre, mientras que una investigación realizada en Nicaragua por la Fundación Internacional para el Desafío Global (Fideg), señala que las microfinancieras tienen un impacto social importante ante la falta de acceso de los pobres a los bancos y frente a los prestamistas.

Sin embargo y pese al rápido desarrollo alcanzado por este sector, 96 microfinancieras del istmo sólo pueden atender hasta ahora al 10 por ciento del mercado potencial de microempresas del área, en un entorno que de acuerdo con el hondureño Fernando García, Presidente del Centro de Promoción de la Mediana y Pequeña Empresa (Cenpromype), constituye un gran reto a superar.

Entorno sumamente duro ¿Cuál es ese entorno? Lo constituyen los altos índices de pobreza en América Central, donde están en situación de pobreza extrema tres de cada diez habitantes de una población de 36 millones de personas.

Esos niveles de pobreza son más crudos en Nicaragua y Honduras, ya que de acuerdo con datos de la Comisión Económica para América Latina tienen un promedio, en el primer caso, del 69,9 por ciento de sus habitantes, y del 80 por ciento en el segundo.

Esos altos índices de pobreza en 11 millones de personas en América Central, son reto a superar para toda la sociedad, en la cual, según el presidente del Centromype, las microfinanzas pueden jugar un rol para ayudar a reducirlos con apoyo financiero a las microempresas.

Estudios realizados en el sector revelan que las microempresas centroamericanas generan del 24 al 28 por ciento del empleo en el istmo, y entre el 13 y el 20 por ciento del producto interno bruto, pero en un contexto de bajos niveles tecnológicos que les impide crear productos de calidad en mercado limitados y poco acceso al crédito.

Ese sector es un mercado desatendido por la banca comercial y potencialmente atractivo para las microfinanzas, en un contexto donde la población está buscando sus propias opciones de sobrevivencia ante el crecimiento de la pobreza.

Pobres los más pagadores. A nivel de Nicaragua, el doctor Alejandro Martínez Cuenca, Presidente del Fideg, señala que un estudio hecho por el organismo y auspiciado por la universidad de Wisconsin, Estados Unidos, reveló que los microempresarios nicaragüenses son los más pagadores, y que las microfinancieras están sustituyendo a los bancos de desarrollo, al menos en el otorgamiento de financiamiento a este sector.

Gutiérrez acusa de desmanes a microfinancieras. Para Gutiérrez, las microfinancieras han cometido desmanes por falta de una regulación especial, como cobros hechos al usuario en concepto de gastos por comisión o transferencia de tecnología, entre un rosario de nuevos costos que elevan el valor del dinero y las dificultades para obtener financiamiento.

Los fondos de los organismos multilaterales van generalmente a la Financiera Nicaragüense de Inversiones por falta de este marco regulatorio, pero según Wálmaro, el propósito de la ley es que las



microfinancieras tengan acceso directo y reduzcan los costos de intermediación al ser supervisadas por la Superintendencia de Banco y al poder obtener recursos concesionales del Banco Mundial y del BID.

Entre tanto, Manuel Aburto, miembro de la directiva de la Asociación de Microfinanzas (Asomif), recuerda que la ley fue introducida por este sector ante la Comisión Económica de la Asamblea Nacional y fue aprobada en lo general hace seis meses pero no ha sido discutida en lo particular.

Aburto, quien es gerente general de la Caja Rural Nacional, afirma que consultores del Banco Mundial han introducido nuevos elementos técnicos en la normatividad del sector, como es el patrimonio que será de no menos de 200 mil dólares, la calificación de directiva, de los créditos vinculados, de la cartera de riesgo y de los funcionarios de estas instituciones.

La incorporación de esta serie de cosas ha retrasado un poco la aprobación final en detalles de la Ley de Microfinanzas, que ha estado desarrollándose al vaivén de los intereses de las bancadas partidarias en la Asamblea Nacional y de sus acuerdos políticos.

Las instituciones de micro crédito aumentaron su cartera crediticia en un año de 68 a 75 millones de dólares entre 2003 y 2004, expandiendo sus ofertas de crédito financiero tanto a nivel urbano como rural, sostiene Manuel Aburto de la Caja de Ahorro Rural (Caruna).

Aburto explica que las 23 microfinancieras afiliadas a Asomif, expandieron su oferta en unos siete millones de dólares, llevando servicios financieros por medio de 140 oficinas unos 200 mil usuarios del micro crédito por medio de cooperativas de ahorro y crédito o directamente, tanto a nivel urbano como rural.

Aburto no niega que hay asociaciones de microfinanzas que sí tienen fines de lucro, las que son sociedades anónimas, pero afirma que hay que discriminarlas de las que constituidas por asociaciones sin fines de lucro, como ONG.

Amplían organizaciones de microfinanzas. Mientras Ariel Bucardo, de la Central Nicaragüense de Cooperativas de Ahorro y Crédito, integrada actualmente por unas ocho organizaciones, dijo que existen otras 80 dispersas en todo el territorio nacional.

Bucardo asegura que esta central tiene el objetivo de apoyar a las cooperativas de ahorro y crédito dotándolas de instrumentos tecnológicos, dar capacitaciones, crear una disciplina de controles internos y tener indicadores comunes de calidad para evaluar continuamente su actividad.

Esta organización tiene convenios de apoyo con organismos internacionales como Promifin-Cosude, que es un programa del gobierno de Suiza que desde 2003 viene ayudándoles para hacer intercambio de experiencias en el área Centroamericana.”

Hasta aquí la entrevista.

## **1.4 Objetivos del microcrédito**

Según Bárbara Mena, en su estudio denominado “Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza” (Mena, 2008, p. 3), el principal objetivo del microcrédito es “de generar oportunidades de autoempleo en una población con altos índices de desocupación y terminar con la acción de los usureros.”

Los objetivos que buscan las instituciones financieras que prestan servicios de microcrédito son variadas y dependen de las políticas institucionales que cada una crea. Sin embargo, para entender la dimensión de los objetivos del microcrédito, determinaremos algunos objetivos comunes:

1. Lograr un mayor y mejor acceso de las clases media baja y baja, y de manera general los grupos financieramente relegados, a los productos financieros, en especial al microcrédito. Dentro de este contexto se busca generar recursos humanos y operativos capaces de lograr que dicho producto financiero llegue a cada uno de los posibles clientes.

Dentro de estos recursos tenemos, entre otros: productos adecuados, gradualidad del monto otorgado, amortización periódica, contacto directo entre el asesor (representante de la institución financiera) y el cliente, evaluación constante de flujo (individual de cada cliente) y análisis concentrado del cliente (tomando muy en cuenta su entorno).

Para generar recurso humano, se debe procurar que éste tenga: calidad y preparación, capacitación permanente y compromiso.

Además de los mencionados recursos, se requiere (para estar al día con la dinámica social y humana) un sistema informático capaz de lograr el respaldo tecnológico que permita llegar con este producto de manera más directa y segura. Por esta razón se deben procurar que los sistemas informáticos busquen: utilización de tecnología de punta, flexibilidad, industrialización del crédito, sistema experto de calificación, desarrollar un comité virtual y lograr información gerencial oportuna.

Es así que el microcrédito presenta serias necesidades de desarrollar todo un complejo sistema operativo y humano capaz de romper las barreras del sistema tradicional y llegar de mejor manera al grupo humano al que se busca llegar.

2. Ofrecer créditos y entregar fondos con visión de crear, en el corto y mediano plazo, microempresarios con capacidad de endeudamiento periódico convirtiéndolos en empresarios en potencia. Se busca realizar un análisis a la

inversa de la banca tradicional, es decir, no se busca al que más tiene para prestarle dinero, se busca al que menos tiene para fortalecerlo día a día y ayudarlo a crecer logrando no sólo un crecimiento económico, sino también un crecimiento espiritual y moral que lo convierta en ejemplo para sus pares y sepan que sí pueden mejorar su situación y que existen instituciones interesadas en cada uno de ellos.

Con esto se consiguen dos efectos importantísimos: el primero es que se logra recuperar la confianza de la gente en un sistema que por mucho tiempo les fue esquivo; y el segundo es que convierte a cada cliente en un empresario en potencia.

**3.** Demostrar que el microcrédito es un producto financiero rentable y que las instituciones que lo ofrecen sí obtienen ganancias con logros visibles, porque cada una de las instituciones que prestan microcrédito se han preocupado por generar un modelo con capacidad de ser replicado a escalas que representen una respuesta efectiva a la enorme demanda que ha surgido de microempresarios.

Desde 1976, año en que se creó el microcrédito, cada una de las instituciones financieras inmersas en las microfinanzas, se han propuesto evolucionar el producto de tal manera que nuevas instituciones se interesen en otorgar este tipo de créditos, evidenciando que se trata de un producto rentable no a corto plazo, pero sí a mediano y largo plazo. Se han comprometido en manejar al microcrédito de tal manera que no se distorsione la figura original, pero que al mismo tiempo esté acorde con la dinámica social y se adapte a cada uno de los cambios y exigencias que ésta presente.

**4.** Llegar, según las condiciones de cada país, a los sectores económicos que presente condiciones de crecimiento evidente y a negocios propios de cada región. Las instituciones microfinancieras buscan, en cada sector del planeta, los sectores en donde el microcrédito ayude a desarrollar más las

actividades económicas existentes. Es decir, no busca llegar a un sector de la población y crear nuevos negocios, sino que busca explotar las aptitudes de cada sector. Así vemos, por ejemplo, en la experiencia Yunus como se otorgaban microcréditos a artesanos del bambú justamente porque en ese sector de Bangladesh, las artesanías en bambú era la actividad económica ya existente pero con necesidad de recursos para su desarrollo.

En Latinoamérica vemos como el microcrédito se ha enfocado más en la agricultura, ganadería y pesca.

En particular, en el Ecuador, de acuerdo a nuestra propia experiencia producto de nuestro trabajo en el sector financiero, el microcrédito ha llegado, según cada región, a las actividades económicas propias de cada región. Por ejemplo: en la provincia de Esmeraldas con apoyo a los concheros y cangrejeros; en Tungurahua y Chimborazo con apoyo a la zona ganadera y agrícola.

Son dos ejemplos de cómo las instituciones microfinancieras especializan su participación en la actividad económica, dinamizando las actividades existentes más no distorsionando la actividad productiva del país.

**5.** Uno de los objetivos importantes (sino el más importante) es lo que me he permitido denominar “educación productiva”. Este concepto consiste en que, parte del proceso de microfinanciamiento, es la de educar para producir. Utilizando una frase muy común, parte de un proverbio chino de autor desconocido: “si ves a alguien necesitado, no le des un pez, enséñale a pescar.

Cada uno de los clientes del microcrédito sabe realizar y muy bien su actividad, lo que hacen las instituciones microfinancieras es desarrollar conceptos en cada cliente encaminados a desarrollar esas habilidades fortaleciendo su rentabilidad. Un asesor de la institución visita periódicamente a sus clientes para verificar el uso que se le está dando al microcrédito y constatar que efectivamente se lo está utilizando para mejorar el negocio. Pero además,

apoya al cliente para encontrar mejores formas de realizar la misma actividad pero con un rendimiento mayor. Por esta razón se verifica que el microcrédito no es un fondo caritativo, sino más bien un fondo productivo con enfoque directo en el crecimiento económico de cada cliente.

6. Como último objetivo, pero no menos importante, tenemos que el microcrédito busca, a corto y mediano plazo, convertirse en el eje para nuevos créditos, en especial el de vivienda. Es así que el microcrédito provee de los recursos humanos y operativos que permiten al cliente estar capacitado para obtener un crédito para vivienda propia. El microcrédito no solo le otorga experiencia crediticia al cliente, sino que esta experiencia se convierte en fuente de repago con miras a lograr el bienestar personal y familiar del cliente, ayudándole a lograr conseguir su propia vivienda.

Como vimos en la introducción del presente estudio, el Banco Grameen incluso provee de recursos destinados a construir viviendas. Se otorga crédito para los materiales y se provee de asesoría permanente para lograr el sueño tan anhelado que es la vivienda propia.

Como podemos observar, los objetivos del microcrédito no sólo van encaminados hacia lograr un producto rentable únicamente para la institución financiera, sino que logra mantener una relación a largo plazo con el cliente en una estrecha relación ganar-ganar. Se evidencia como el microcrédito logra no sólo ganancias monetarias en estricto sentido, sino además un crecimiento de la autoestima del cliente convirtiéndolo en un empresario en potencia y mejorando su calidad de vida y la de su familia.

Dentro de este contexto es fundamental mencionar que como el microcrédito no exige garantías sino que se basa en la confianza mutua entre la institución financiera y el cliente, esto mejora la visión que tienen los clientes respecto de las microfinanzas y esto merma el criterio negativo que tienen respecto de la banca tradicional, haciendo que cada vez más clientes se acerquen a este

producto y lo consideren, más que viable, una forma de salir adelante. Así mismo, podemos verificar que el sistema de las microfinanzas ayuda a cada cliente a tecnificar su actividad económica logrando desarrollar dicha actividad haciéndola más productiva no solo a corto plazo, sino a mediano plazo, lo que se traduce, en consecuencia, en la posibilidad que tiene el cliente de planificar mejor su negocio y el bienestar de su familia.

## **1.5 Características del microcrédito**

De acuerdo al estudio realizado por Maricruz Lacalle Calderón y Silvia Rico Garrido de la universidad Autónoma de Madrid “Los microcréditos: una especial referencia al modelo de concesión español”, las principales características de los microcréditos son las siguientes:

1. La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñas cantidades de dinero.
2. Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior.
3. Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.
4. Se conceden sin garantías colaterales.
5. Por último, los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.”

A continuación presentaremos las que consideramos las principales características que constituyen el microcrédito. En todo momento especificaremos el país donde se aplica cada característica y la manera como lo hace.

Estos datos así como las estadísticas han sido tomadas de dos fuentes: en el caso del Asia los estudios realizados por el economista Muhammed Yunus y, en

el caso de Ecuador, del resumen de “Estadísticas de microfinanzas en el Ecuador 2003-2006” publicado por la Superintendencia de Bancos.

### **1.5.1 Bajo porcentaje de morosidad**

De acuerdo a los estudios realizados por el economista Muhammed Yunus (en el caso Yunus incluido en el presente estudio en el subcapítulo 1.2), se menciona que el número de microcréditos entregados, especialmente en Bangladesh, que quedan impagos es apenas del 2 %, lo que resulta inferior a la banca tradicional con todas sus garantías y documentación.

La razón de este índice tan bajo de morosidad se basa en los siguientes puntos:

1. En un principio, cuando se entregaban los créditos, se los hacía en grupos de 5 personas, de tal manera que cada una le presionaba a la otra para cancelar el crédito periódicamente de acuerdo a lo acordado. El momento en que una o algunas de las 5 personas dejaban de pagar el crédito, las otras se molestaban con aquella o aquellas y las invitaban a cancelar su cuota del crédito para poder seguir siendo beneficiarios de nuevos créditos. Esta situación que podría denominarse “presión social” dio excelentes resultados en un principio pero luego, considerando la gran demanda que tuvo el microcrédito, se dejó de lado pues causaba algunos trastornos en la comunidad, sin embargo, durante la vigencia de este procedimiento, dio muy buenos resultados.
2. Un alto porcentaje de clientes son mujeres (al menos un 95%), porque según el estudio mencionado, la mujer maneja el dinero que recibe del banco con muchísima precaución, muchísimo cuidado. Eso viene de la propia experiencia que tiene como mujer en una familia pobre.



Desarrolla una habilidad, la de gestionar recursos escasos en la familia. A la mujer siempre se le da una cosa muy pequeña, pero las exigencias que tiene que satisfacer con esta cosa tan pequeña son enormes. Así que tiene que estirar todo con mucho cuidado para que pueda satisfacer tantas demandas de la familia como sea posible con el pequeño recurso que tiene. Así pues, cuando recibe el dinero aporta esa habilidad especial que ya tiene para trabajar con esa pequeña cantidad de dinero. Gestiona el dinero con la máxima habilidad que pueda aportar un ser humano. Y es maravilloso como lo hace. Tiene una visión a más largo plazo. Quiere abandonar la pobreza, la miseria y la indignidad de vivir en la pobreza. Siendo mujer es más sensible a la humillación de ser pobre que si fuera un hombre, por lo que intenta salir de la situación de la pobreza en que se encuentra de una manera muy sistemática. Se ven los pasos que intenta dar. Intenta seguir los principios muy estrictamente para que nunca pierda ningún beneficio del préstamo que ha recibido.

3. La educación productiva, traducida en forma práctica en la enseñanza del manejo de los recursos entregados, dirigidos directamente a mejorar el negocio del cliente concientizándolo de la manera responsable con la que debe manejar los fondos entregados. En especial la organización disciplinada que debe tener para dirigir los fondos a mejorar su negocio y los réditos dirigirlos a cancelar las cuotas de la deuda.

Para el caso de Ecuador, la Superintendencia de Bancos, ha realizado un breve resumen denominado “Estadísticas de microfinanzas en el Ecuador 2003-2006” en el que se señala que el índice de morosidad para microcrédito oscila entre el 4,47 y el 5.54 % en los últimos dos años.

Las razones para lograr estos porcentajes aún bajos (respecto de productos financieros tradicionales) serían principalmente dos:

1. El registro debido que manejan las instituciones microfinancieras de sus clientes, de tal manera que mantienen un control integral de los créditos otorgados y una buena tecnología crediticia encaminada al control de los fondos otorgados a los clientes, a su destino y a su repago; y,
2. La aplicación debida y gradual de normas prudenciales emitidas “a la medida” por parte de la Superintendencia de Bancos.

En conclusión, respecto de los índices de morosidad, vemos un marco particular: mientras que en el caso de Bangladesh el bajo índice de morosidad se basa en elementos fácticos y de naturaleza más bien social y cultural, en el caso del Ecuador, por el contrario, se basa en medidas tomadas de manera planificada considerando la experiencia de Asia que, a pesar de mantener dos culturas totalmente diferentes, vemos como los resultados positivos (respecto de la morosidad) que arroja el microcrédito, son los mismos en ambos casos.

### **1.5.2 Costos operativos altos.-**

Los peculiares elementos del microcrédito generan, sin embargo, costos operativos muy elevados, lo que ha llevado a muchas instituciones, a nivel mundial, a no optar por este producto.

La manera como se ha diseñado este producto ha llevado a que los costos operativos se eleven por sobre lo deseado. Esto es causado por varios elementos, entre ellos:

1. *No es un negocio rentable en el corto plazo.* Los resultados que arroja este producto pueden ser apreciados a mediano y largo plazo, pues su compleja estructura así como los bajos montos otorgados, causa que los

beneficios a corto plazo sean para el cliente, dejando para la institución financiera réditos, exclusivamente a mediano y largo plazo.

2. *La inversión en la infraestructura: tecnología, procesos, recurso humano, puntos de venta.*
3. Uso lento de la *capacidad instalada*. Al diseñar una estructura tan compleja y particular, podemos caer en el grave problema de requerir demasiado tiempo y recursos para entender el funcionamiento total de la capacidad instalada. Demorar en el uso correcto y dinámico de la capacidad instalada genera costos altos para la institución.

### **1.5.3 Objetivo de mercado**

El microcrédito está enfocado casi por completo a las clases económicas más bajas y marginadas de la banca tradicional. La expresión “casi” se debe a que, en muchas ocasiones el microempresario logra mantener un crecimiento permanente que, convirtiéndose en pequeño empresario, la institución microfinanciera cree en su potencial y lo sigue apoyando.

Hemos revisado los elementos que caracterizan al microempresario y los componentes básicos de las microfinancieras. Partimos desde estos elementos y componentes para definir que el objetivo de mercado del microcrédito es básicamente el desarrollo de economías precarias a través del otorgamiento de créditos de baja escala buscando el crecimiento permanente y sostenido de dichas economías.

Dadas las características de los mercados particulares donde se encuentran los microempresarios, tradicionalmente se ha encontrado características típicas, fácilmente identificables y hasta homogéneas en términos de hábitos de consumo, comportamiento y desempeño con productos financieros.

Queda claro que después de más de 20 años de la existencia del microcrédito como producto y del arduo trabajo con el sistema financiero no tradicional, los microempresarios y el mercado potencial han tenido que cambiar, pues nada es inmutable en el tiempo. Pero el pensar en metodologías de investigación de mercados tradicionales quizá no sean, hoy en día, las más apropiadas para conocer los cambios producidos pues la competencia intensa, la sofisticación del microcrédito, las condiciones macroeconómicas y la saturación de los mercados urbanos, deben llevar a pensar nuevamente sobre la mejor forma de mantener el tamaño de participación de mercado y garantizar el crecimiento estable en el tiempo.

Resulta importante aceptar que el enfoque clásico de la técnica de mercado relacionada con el “producto” está siendo cambiado radicalmente por el enfoque moderno del “cliente” en cualquier tipo de organización. Esto significa que ya no podemos seguir el derrotero de mantener en vigencia el fundamentalismo basado en un sólo producto o enfoque de producto.

Es claro que el microempresario en su esencia de necesidades no ha cambiado pero la forma de llegar a satisfacer éstas necesidades si, por tanto, cambiar la forma de la oferta o la diversificación implícita en ella es necesario.

De acuerdo a un trabajo de investigación cuantitativo llevado adelante por BancoSol de Bolivia, que toma en su muestra sólo el universo que tenga el perfil definido para la categoría de “Microempresario”, nos muestra resultados típicos como los siguientes:

- “La mayoría de los entrevistados vive en casa propia y sólo un tercio de la muestra vive en casa alquilada o anticrético.
- El 50% tiene entre dos y tres hijos, registrando un promedio global de 3 hijos “per cápita” con una edad promedio de 14 años. Sólo 1 de cada 10 microempresarios no tiene hijos.

- Se registra un predominio de las mujeres en la actividad microempresarial, destacándose esta característica entre los clientes del Banco Sol (75% del total de sus clientes entrevistados) y 99% en el caso de los clientes del Banco Grameen de Bangladesh.
- El Nivel educacional es más elevado: Entre los hombres que entre las mujeres: prácticamente 8 de cada 10 hombres ha alcanzado el nivel secundario (entre mujeres no alcanza al 50%); entre los que trabajan en el sector de servicios; y, entre los que registran los mayores volúmenes de venta mensual.
- Los microempresarios del rubro Servicios y Artesanías se destacan como los más preocupados con su formación. Casi la mitad de los entrevistados que prestan servicios, han realizado cursos para el aprendizaje de algún oficio.
- La mitad de los entrevistados desarrolla su actividad en un puesto en la calle y 6 de cada 10 trabaja solo.
- 13 años es el promedio de antigüedad en la actividad. Se observa la siguiente correlación: A mayor cantidad de años en la actividad menor es el nivel educacional. Se ratifica que a menor grado de instrucción se incrementa la inmovilidad social.

Sobre las características de la actividad comercial:

- La mayoría (50%) vende hasta US\$ 700 mensuales, 1/3 se ubica en la franja entre US\$ 700 y US\$ 1400 y sólo un 23% de clientes venden entre US\$ 1400 y US \$ 15000.
- Contar con un comercio/puesto en “edificio material” es una variable que posibilita mejor nivel de ventas y eleva el promedio de ingresos mensuales.
- No se observa que alguna institución de microcrédito haya logrado captar diferencialmente a un público con mayor volumen de ventas.

Sobre los hábitos en la contratación de microcréditos y otros servicios bancarios:

- Alta tasa general de reiteración en la toma de créditos.
- Contar con microempresarios “expertos” en materia de créditos implica: Contar con una masa de clientes cautivos que buscan apoyo en la institución para su desarrollo comercial sobre la base de la toma de créditos.

## **1.6 Elementos del microcrédito en relación al riesgo crediticio**

### **1.6.1 Falta de información**

De acuerdo al estudio denominado “Soluciones y herramientas para control de riesgos” de la ONG Acción Internacional, el microcrédito en relación al riesgo crediticio, tiene dos elementos: la falta de información y la falta de garantías.

Una de las bases sólidas que ha tenido la banca tradicional durante su historia es la de la confianza mutua con sus clientes. Gran parte de esta confianza se determina por el intercambio transparente de información.

El microempresario, es un sujeto crediticio con una cultura reservada y ausencia de antecedentes financieros sólidos, por lo que le resulta más complicado acceder a la fórmula antes descrita. Sin información, para el microempresario resulta difícil acceder a los productos financieros ofrecidos por la banca tradicional y para esta última resulta imposible generar créditos, en especial con la normativa ecuatoriana actual, muy exigente en lo que a información se refiere.

En la relación microfinanciera, se determina la confianza no como un fin, sino como un medio. Sin dejar de lado la necesidad de que exista un intercambio transparente de la información (tal como en la banca tradicional), ésta se consigue con la relación diaria entre la institución microfinanciera (a través de su oficial) y el microempresario; más no como una prerrogativa para iniciar la relación.

En el mencionado estudio, se menciona que para dar mayores facilidades al microempresario, no se le exigen estados financieros ni referencias comerciales.

El microempresario es, como habíamos analizado, un sujeto crediticio “sui generis” en el sentido de que no tiene levantada o recopilada la información financiera necesaria para iniciar una relación financiera con la banca tradicional. Esta información, por lo tanto, requiere ser levantada con el trabajo diario entre el oficial de microcrédito y el microempresario. Y es en esta relación cercana que resulta menos complejo obtener toda la información del cliente y menos complejo para el cliente entregar dicha información.

### **1.6.2 Falta de garantías**

Bajo la misma línea mencionada en el punto anterior, la banca tradicional, un poco por desconfianza en el mercado, pero sobre todo por la exigencia de la normativa actual, requiere, para iniciar la relación crediticia, de garantías tanto personales como reales; garantías que, como habíamos visto antes, el microempresario no las tiene o no son suficientes para cubrir los créditos solicitados.

Como es natural en cualquier relación crediticia, la institución financiera debe gozar de medios de cobro en caso de que el cliente, voluntaria o involuntariamente, decidiera no pagar su crédito. Ya sea a través de garantes o a través de bienes reales, la banca tradicional solicita a todos los clientes que

necesitan acceder a un crédito, un instrumento patrimonial que respalde dicho crédito.

Para el microempresario, carente de ingresos fijos y, en muchas ocasiones, habitante de viviendas arrendadas, resulta imposible cubrir este requerimiento y, por lo tanto acceder a créditos tradicionales.

Justamente para cubrir esta falta de garantías tradicionales es que las microfinancieras han tenido que diseñar otro tipo de garantías, con el fin de dar facilidad y acceso a créditos a los microempresarios. El proceso de diseño de garantías se inicia con una etapa en la que no se le solicita garantía alguna. En esta etapa se exige mucho seguimiento de parte del oficial de crédito, ameritando incluso visitas diarias. En las siguientes etapas y, según se vaya evidenciando el crecimiento de la microempresa se diseñan garantías que van desde la prenda de la mercadería a ser vendida hasta la prenda de la maquinaria utilizada para la elaboración de mercadería.

### **1.6.3 Necesidad de una metodología aplicada**

Por sus características particulares, el microcrédito requiere de una metodología aplicada muy particular.

Los estudios realizados sobre microfinanciamiento son aún muy incipientes por las expectativas de sustentabilidad que pueden tener las distintas metodologías que caracterizan a este tipo de financiamiento. Las experiencias que ha habido en distintos países como por ejemplo: India, Malasia, Pakistan, Bolivia, Colombia, Honduras, entre otros, donde se ha atendido a un porcentaje de la población, que es excluida de los servicios financieros de la banca tradicional, por su condición de pobreza, han revelado que es posible prestar recursos financieros a este sector de la población y recuperar los recursos, estas experiencias se caracterizan por tener tasas de morosidad significativamente bajas.



Esto ha generado estudios sobre las entidades que utilizan estas metodologías desde hace tres décadas, a fin de determinar las posibilidades de que sean sostenibles en el largo plazo, como también hasta que nivel pueden crecer las personas que se benefician de estos financiamientos teniendo negocios que forman parte de la economía informal.

El estudio realizado por C. González Vega, M. Schreiner, R. Meyer y S. Navarra (1996), titulado "El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas":

“...tiene particular importancia porque al analizar el crecimiento del BancoSol de Bolivia y las condiciones que se deben cumplir para un manejo prudente del crecimiento, obtuvieron que el crecimiento de éste banco tiene tres (3) implicaciones positivas para entidades de microfinanzas:

“Primero, el crecimiento es el mecanismo central para incrementar el alcance de la institución (...) es uno de los principales indicadores de éxito. (...) Segundo, el crecimiento es un mecanismo importante para mejorar el otro indicador de éxito en microfinanzas: la sustentabilidad. Y (...) tercero, el crecimiento de los activos puede ayudar a reducir los costos operativos promedio. (C. González y et. al; 1966:6).

En el mismo estudio citado, el resultado de este estudio, fue la identificación de los factores que incidieron para que el crecimiento de Banco Sol, fuera un éxito.

Entre los factores atribuidos están, el decidido interés de sus líderes de lograr la viabilidad financiera de la organización, esto incluye el diseño de políticas financieras acordes al estado de la economía y las condiciones del mercado meta.

También se le atribuye haber desarrollado una tecnología crediticia costo-eficiente, la cual estaba basada en la acumulación de información y experiencias del nicho de mercado. Además del alto valor de las relaciones cliente-organización, todos estos factores contribuyeron a que la entidad se formalizara como un Banco Comercial Privado.

Ante la complejidad de este fenómeno social, surge la duda de la capacidad que pueden tener estas personas de administrar estos pequeños créditos, y a la vez emprender negocios que les permita cubrir al menos las necesidades básicas (alimentación, vivienda, educación).

Existe amplia experiencia internacional de prestar recursos financieros con la modalidad de microfinanciamiento. Las instituciones que desarrollan esta modalidad, tienen diferencias una de otras porque depende del propósito que persiguen sus promotores.

Un microfinanciamiento consiste en prestar recursos a montos relativamente bajos, a un precio generalmente menor al precio de mercado, es decir, a una tasa de interés menor a la tasa de interés comercial y con vencimientos a corto plazo, en su mayoría menor a un año. Algunas de las características de Microfinanciamiento son:

- El financiamiento se otorga a los más pobres y se le da prioridad a las mujeres (por ejemplo: amas de casa), por supuesto de acuerdo a la política de la entidad que ofrece los créditos.
- El monto de los préstamos son pequeños, debido a que se entregan sin el respaldo de garantías reales.

- La tasa de interés es generalmente similar a la que ofrece la banca comercial, lo que permite disminuir los riesgos.
- Los préstamos se pagan en periodos de tiempo relativamente cortos, esto queda a criterio de la institución.

Existen distintas metodologías para ofrecer Microfinanciamiento, el manejo estratégico de los recursos determina su eficiencia y sostenibilidad como también depende del contexto situacional en el que intervienen, estas pueden ser aplicadas por instituciones públicas o privadas. Entre las públicas están las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) y las Organizaciones Gubernamentales sin fines de lucro, y como privadas se incluye a las organizaciones privadas comerciales.

Estas últimas se diferencian de la banca comercial privada, primero porque conceden financiamientos a estratos más bajos de la población, algunas específicamente a pequeña y mediana empresa, segundo reciben apoyo institucional para su desempeño, esto comprende; asesorías de instituciones internacionales con amplia experiencia en estas metodologías, como también apoyo al sector privado para apalancar sus operaciones, apoyo de organismos multilaterales, de entidades bancarias nacionales lo que les permite disminuir costos de infraestructura y en el menor de los casos subsidios del Estado, debido a que en esencia la función de estas organizaciones es social.

La metodología que se elige depende de los objetivos que persiga la organización, en general el principal objetivo es promover el desarrollo local o regional de un país, para así mejorar el bienestar de las comunidades fundamentalmente aquellas con problemas de subsistencia y estados de pobreza crítica, debido a que éste es el extracto de la población que no tiene acceso al crédito tradicionalmente en la Banca Comercial.”

## **Ejemplo de metodología de microcrédito aplicada: Grameen Bank**

Es una iniciativa que surge en la década de los 70 por un catedrático de la Universidad de Chittagong llamado Muhammad Yunus, cuando decide investigar qué era lo que estaba sucediendo fuera de la Universidad y por qué del incremento de la mortalidad en la ciudad.

En este sentido encontró que los pobres (hombres y mujeres) tenían vedado el acceso a la banca formal por no disponer de garantías reales, en sus investigaciones realizadas con sus estudiantes encontró que para lograr que 42 familias sobrevivieran se necesita sólo 27 dólares americanos, llegó a la conclusión de que proporcionando pequeños préstamos a las familias carentes de recursos equivalente a algunas decenas de dólares sería posible que esas familias sobrevivieran, y con su propio esfuerzo reembolsarían la cantidad recibida. Esto lo impulsó a que en 1983 formara el Grameen Bank con el apoyo del Banco Nacional de Bangladesh y apoyo gubernamental.

Esta institución es de carácter privado, con participación minoritaria del gobierno. Tiene el objetivo de ofrecer pequeños empréstitos a familias rurales que poseían menos de 0.20 hectáreas de tierras cultivadas.

“El programa del Banco, desde sus inicios concede créditos a hombres y mujeres pobres, la estrategia es la siguiente:

- a.** Destinar los créditos exclusivamente a actividades generadoras de renta familiar.
- b.** Eliminar la explotación de prestamistas individuales que ofrecen préstamos a tasas sumamente elevadas.
- c.** Generar oportunidades de autoempleo para el amplio grupo de mano de obra sub-utilizada.
- d.** Contribuir a que la población desfavorecida se organice, para que pueda fortalecerse económica y socialmente a través de la solidaridad.

- e. Revertir el círculo vicioso de poca renta y poca inversión, en crédito, más inversión y más renta.”

“La metodología de esta institución es la de Grupos Solidarios, la cual consiste:

- Formación de grupos de 4 a 5 personas y en una aldea se forman de 6 a 9 grupos.
- En cada aldea se constituye un Centro Comunal, vinculado con el programa.
- Estos centros son rústicos y modestos, laboran 2 empleados del banco. Este centro cumple otras funciones de tipo comunitarias como: cursos de alfabetización, fiestas de casamientos, etc.
- Las mujeres tienen preferencia.
- Los préstamos son escalonados, es decir de acuerdo a como abonen sus cuotas semanalmente otra persona podrá recibir el siguiente préstamo y así hasta que los cinco miembros hayan recibido un préstamo, previamente reciben capacitación sobre el manejo del crédito.
- Como política del banco no se requiere garantías reales, se justifica por la extrema pobreza que padece esta población.
- Cada amortización de capital semanalmente incluye aportar 2.5 centavos de dólar como ahorro obligatorio, además de una retención al inicio de 5% del monto del crédito para un fondo de emergencia.

También tiene otras características de la metodología genérica planteada anteriormente, las diferencias se debe al contexto, la situación crítica de pobreza, hasta niveles casi nulos de alfabetización. Es importante resaltar que cada grupo aporta la garantía solidaria para recibir el crédito a favor de una o dos personas.”

Este banco se caracteriza por tener una tasa de morosidad significativamente baja, menor al 2%. La experiencia de este banco ha sido referencia para otras organizaciones que utilizan la misma metodología en contextos distintos. M. Yunus enumera algunas de las ventajas de ésta metodología al brindar a los

individuos la oportunidad de trabajo independiente en relación al trabajo asalariado, algunas de ellas son:

1. “Los horarios son flexibles y se pueden adaptar a la situación familiar. Las persona deciden si trabajan a tiempo completo, o parcial si enfrentan dificultades temporales, o incluso si abandonan un tiempo su negocio para asumir un trabajo asalariado.
2. El trabajo independiente conviene especialmente a los que conocen la realidad de la calle y tienen más cualidades prácticas que conocimientos libresco o competenciastécnicas. Eso significa que los analfabetos y los pobres pueden explotar sus puntos fuertes en lugar de verse disminuidos por sus debilidades.
3. Puede transformar un pasatiempo en un empleo remunerado.
4. Da una oportunidad a los que tienen dificultades para adaptarse a una jerarquía rígida.
5. Ofrece la posibilidad de escapar a la dependencia de las ayudas sociales, de no transformarse en un esclavo asalariado, de abrir una tienda o un pequeño taller de fabricación.
6. Puede ayudar a los que encontraron un empleo pero siguen siendo pobres.
7. A quienes acaban de perder su trabajo les da el apoyo moral necesario para instalarse por su cuenta antes de caer en la depresión o el aislamiento.
8. Da una oportunidad de ganarse la vida a las víctimas del racismo, que no pueden encontrar trabajo por el color de su piel o por su origen.
9. El costo medio de la creación de un empleo independiente es diez, veinte o cien veces más bajo que de un empleo asalariado.”

## **1.7 Microcrédito en el Ecuador**

### **1.7.1 Justificación**

El Ecuador, un país con una economía muy precaria en donde, según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. 2011-2012), el 80% de su población vive con menos de \$2 al día, en que día a día crece el empleo informal y hasta el desempleo, en que la actividad productiva se ve afectada por los constantes cambios en la administración central, se vería casi imposible el siquiera pensar en diseñar productos financieros.

Hemos analizado que uno de los principales elementos que ha tenido la banca desde sus orígenes, ha sido la generación de confianza como un paso previo a iniciar cualquier relación financiera; sin embargo, en Ecuador vemos que la confianza en la relación financiera se ha mermado, en especial por los acontecimientos ocurridos en años pasados; pero sobre todo por lo ocurrido en el año 1999, en que se decretó el denominado “feriado bancario”, teniendo como principal consecuencia, que mucha gente no recupere sus fondos, y por lo tanto que pierda la confianza que mantenía en el sistema financiero.

Para recuperar esta confianza, se debía diseñar un producto que busque velar por los intereses de los clientes, con objetivos definidos como reducir la pobreza, generar empleo, contribuir a los ingresos nacionales, lograr el crecimiento económico, estimular el sector privado, pero sobre todo que promueva el espíritu empresarial.

## **1.7.2 Aplicación**

El Ecuador, poseedor de una economía en desarrollo y con requerimientos elevados de servicios y productos financieros, ha constituido para las microfinancieras un verdadero reto la aplicación del microcrédito, tanto así que ha requerido la creación de dos fuentes técnicas: diseño e infraestructura.

### **1.7.2.1 Diseño**

Para aplicar el microcrédito en el Ecuador, se requirió diseñar un producto que se adapte a las necesidades de los potenciales clientes que, como vimos anteriormente, tiene características muy particulares y complejas. Un producto que no busque que el mercado se ajuste a su sistema, si no más bien, un producto que verifique las necesidades del mercado y adapte su estructura crediticia.

Con este antecedente, se diseñó un producto con fácil y rápido acceso, un producto que permita a los microempresarios obtener recursos, facilitando así el crecimiento de su negocio.

Se diseñó un producto que, una vez obtenidos los recursos, se adapte ágilmente a la necesidad de rotación de producto, facilitando a los microempresarios la obtención dinámica de productos acorde a las necesidades de sus clientes.

Y, por último, se diseñó un producto que sea de cobro inmediato, principalmente por dos razones: procuración de recursos para nuevos créditos y sustentación del producto por parte de la microfinanciera.

### **1.7.2.2 Infraestructura**

El microcrédito, ha requerido de una infraestructura mucho más compleja que cualquier producto crediticio tradicional.

Banco Solidario, ha diseñado una infraestructura propia (Banco Solidario. 2004) que aplica especialmente las siguientes herramientas:

- “cultura organizacional
- tecnología financiera
- agilidad
- flexibilidad



- volumen (cobertura).
- estructura de las tasas de interés
- sistema informático
- fondeo
- estructura organizacional
- recurso humano

La situación cultural y organizacional es muy amplia. Se refiere exclusivamente a la convicción por parte de la organización microfinanciera de que los resultados (rendimiento) no se van a obtener a corto plazo; y, en segundo lugar a la búsqueda de la armonía que debe existir entre la rentabilidad económica y el desarrollo social.

Por otro lado, el contar con una tecnología financiera apropiada es importante. Esto no es sino contar con criterios claros para el producto, condiciones, análisis financiero diferente al tradicional, etc. No se pueden esperar programas exitosos si la organización no define una tecnología apropiada.

La agilidad y flexibilidad son elementos que hacen de este negocio un negocio diferente. Es así que, para los prestatarios, contar con un servicio oportuno además de acceder fácilmente al mismo es mucho más valioso que costos más bajos pero cuyo trámite es demasiado largo. En otras palabras, si el cliente recibe un servicio rápido y oportuno no pone reparos, por ejemplo, en la tasa de interés que puede pagar.

El volumen de clientes a atender y el nivel socioeconómico de los mismos son claves dentro del impacto que tiene el programa en la comunidad. La organización debe conocer el mercado: número de potenciales clientes a los cuales se puede atender, definir el estrato al que se desea llegar y quienes son los principales competidores.

Otro factor definitivo en la búsqueda de auto sostenibilidad es la estructura de las tasas de interés que deben procurar cubrir: el costo de fondeo, costos operativos, gastos administrativos y provisiones por créditos incobrables.

Si bien los factores mencionados pueden ser los más importantes, no es menos prioritario contar con un adecuado sistema informático, que contribuya a disponer de información gerencial y operativa para la toma de decisiones ágiles y oportunas.

Una de las herramientas más importantes que debe procurar una microfinanciera es contar con inversionistas nacionales y extranjeros y así procurar el fondeo necesario y cubrir la demanda del mercado. En gran medida, el logro de esta herramienta, se deberá a la imagen corporativa que debe proyectar la microfinanciera tanto dentro como fuera del país.

Además, la microfinanciera debe procurar una adecuada estructura organizacional acorde con los requerimientos del mercado, que le permita mantener estable su auto regulación y cumplir con los requerimientos normativos vigentes.

Recursos humanos adecuados a la estructura del negocio, con idoneidad técnica y humana para atender al sector, basado principalmente en personal profesional en determinadas áreas como: Administración de Empresas, Economía, Finanzas, Contaduría, Ingeniería Industrial o carreras a fines. Adicionalmente, se debe contar con personal íntegro, con fuerte formación en valores, y tener o desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes necesarias para el éxito de su gestión y la de la microfinanciera.”

Como vemos, la parte humana constituye el eje principal de la estructura microfinanciera.

### **1.7.3 Resultados**

#### **1.7.3.1 Créditos otorgados (aceptación).-**

De acuerdo a lo establecido por la Superintendencia de Bancos Seguros en el estudio denominado “Profundización Financiera de la Microempresa” (sept 2011 – sept 2012) a septiembre de 2012 la cartera de Microempresa a Nivel Nacional (Bancos, Cooperativas y Financieras) alcanzaba cerca de \$ 2809 millones de dólares. El crecimiento anual de ésta cartera ha sido muy importante. Entre septiembre de 2011 y septiembre de 2012 creció cerca de \$ 339 millones. En el mismo período la cartera de microcrédito subió un 15,61%.

#### **1.7.3.2 Créditos aplicados (uso).-**

De acuerdo a los datos compilados por la Red Financiera Rural (organismo integrado por la mayoría de instituciones microfinancieras del Ecuador), el cien por ciento de los créditos entregados bajo la modalidad de microcrédito, han sido utilizados únicamente para actividades productivas enmarcadas dentro de dicho producto. Es decir, se evidencia la conciencia generada por la institución microfinanciera, para la generación de producción a través de este producto.

#### **1.7.3.3 Créditos recuperados (pagados).-**

Para verificar el porcentaje de repago de los fondos entregados bajo el producto microfinanciero, me basaré en los datos publicados durante en año 2007, por la Red Financiera Rural, en la que evidencia que el porcentaje de morosidad de los créditos entregados bajo la modalidad de microcrédito, es apenas del 2%, es decir, que las microfinancieras en el Ecuador mantienen un margen de repago de más del 98%.

## **CAPÍTULO II SISTEMA OPERATIVO DEL MICROCRÉDITO QUE DEBE REGULARSE**

Como hemos podido apreciar en el capítulo anterior, el microcrédito es un producto muy complejo, pero a la vez muy útil para las clases relegadas financieramente.

En el Ecuador, en los últimos 10 años, el microcrédito ha evolucionado de manera acelerada pero muy poco sostenida, pues las instituciones microfinancieras se han visto obligadas a adaptar este producto, tanto a la permanente inestabilidad política que nos aqueja como a su cambiante situación operativa interna, esto, sumado a que los legisladores de turno no han visto la necesidad o la justificación de crear un marco jurídico específico para el microcrédito, ha causado que se comentan abusos en el cobro de los costos, dejando como resultado el que un producto con visión social, se convierta en elemento muy poco rentable para los microempresarios.

Es así que analizaré cada uno de los elementos del microcrédito que, a mi criterio, deberían ser objeto del diseño de un cuerpo jurídico específico.

### **2.1 Costos administrativos y operativos**

Resulta evidente que prestar microcrédito obliga a las microfinancieras a diseñar y aplicar toda una infraestructura específica, que permita cubrir el riesgo de la entrega de recursos, muchas veces sin garantías que cubran una eventual falta de pago.

Pero no es justificable que, en razón de los costos que genera esta infraestructura, se difiera de la idea original del microcrédito para convertirlo en un producto rentable únicamente para las microfinancieras causando, por lo

tanto, que el microempresario asuma todos los costos que implica este producto.

A continuación, realizaremos un análisis de cada uno de los costos que implica prestar microcrédito y, además, un proyecto de cómo deberían regularse los costos administrativos y operativos, de manera que todos los actores de la relación microfinanciera asuman, equitativamente, los costos generados por el microcrédito.

### **2.1.1 Costos administrativos**

Para mantener una línea concreta respecto de lo que implican los costos administrativos, los definiremos como aquellos costos en los que deben incurrir las instituciones microfinancieras para controlar y administrar los recursos entregados y que estos sean efectivamente utilizados para el fin solicitado.

Partiré mencionando que los costos administrativos son indispensables para la existencia del microcrédito; razón por la cual no es una opción la eliminación de estos costos, pero si es necesario un análisis profundo de las condiciones en que se generan.

Para clarificar lo que implican los costos administrativos en la relación microfinanciera, a continuación, establezco un extracto de un estudio denominado “*Reseñas para Agencias de Cooperación No. 6*” realizado por la Consultative Group to Assist the Poor (CGAP 2002):

“...Se fijan las tasas de interés para micropréstamos con el fin de proporcionar servicios financieros viables a largo plazo y a gran escala. Las IMF deben fijar tasas de interés que cubran todos los costos administrativos, más el costo del capital (incluida la inflación), las pérdidas crediticias y una provisión para aumentar el capital. Si no lo hacen, las IMF podrán financiar sus operaciones sólo por un tiempo

limitado, alcanzarán a un número limitado de clientes y tenderán a ser guiadas por los objetivos de organismos donantes o del gobierno y no por las necesidades de los clientes. Solamente las IMF sostenibles podrán proporcionar un acceso permanente a servicios financieros para los cientos de millones de personas que los necesitan.

A pesar de que las tasas de interés para el microcrédito puedan ser legítimamente altas, la gestión ineficiente puede hacer que las tasas sean más altas de lo necesario. A medida que el mercado de microcrédito madura en un país o región dada, los organismos donantes y otros deben prestar más atención a la reducción de costos operativos para asegurar que las tasas de interés sean lo más eficientes y competitivas posibles.

### **¿Por qué las tasas de interés para el microcrédito son más elevadas que las tasas de interés bancarias?**

Porque el costo de conceder un préstamo pequeño es mayor en términos porcentuales que el costo de conceder un préstamo más grande.

- Si el costo real del préstamo es \$25, el costo porcentual es el 0,25 por ciento por un préstamo de \$10.000, pero el 25 por ciento por un préstamo de \$100.
- El costo porcentual de conceder microcréditos es incluso más alto porque los clientes generalmente no cuentan con ningún historial de crédito, ninguna garantía colateral, muchas veces son analfabetos y a menudo viven en áreas apartadas. Es costoso ir directamente a las puertas de las casas de estas personas y supervisar los reembolsos de cerca.

## **¿Cómo pueden los pobres pagar tasas de interés tan altas?**

Los clientes hacen una comparación favorable de los costos de interés del microcrédito con los costos globales de la empresa o del hogar, sus flujos de ingresos y las alternativas financieras informales. Los pobres consideran que el acceso al crédito es más importante que el costo real de intereses.

- Para un microempresario, el costo de un micropréstamo representa una pequeña porción de los costos totales del negocio. Un micropréstamo de \$100 por tres meses, con una tasa de interés mensual del 6 por ciento, calculada sobre saldos decrecientes representa un costo de \$12,23 al cliente. Un estudio realizado en Chile, Colombia y la República Dominicana encontró que una tasa de interés mensual del 6 por ciento representaba menos del 3,4 por ciento de los costos totales de un microempresario típico.
- Un empresario pobre, especialmente uno que participa en el comercio, puede generar mayores beneficios con unidades adicionales de capital que una empresa muy capitalizada, porque comienza con tan poca cosa. Los estudios realizados en India, Kenia y las Filipinas encontraron que el rendimiento promedio anual de inversiones realizadas por microempresas fue del 117 al 847 por ciento.
- Las tasas de interés cobradas por prestamistas son muchísimo más altas que las tasas de instituciones de microfinanzas. Típicamente los prestamistas cobran tasas de interés efectivas mayores del 10 por ciento al mes. El préstamo típico de un prestamista en las Filipinas es un “préstamo 5/6”: por cada cinco pesos tomados en préstamo por la

mañana, seis deben ser reembolsados por la noche. Esto representa una tasa de interés diaria del 20 por ciento...”

Hasta aquí el estudio referido.

Del análisis de este estudio, resulta evidente que los costos administrativos, incluidos en las tasas de interés, son justificables y necesarios por:

- a.** Generan un valor agregado al crédito, en el sentido de entregar a los microempresarios servicios complementarios y por la metodología de “puerta a puerta” que se aplica para la evaluación de crédito;
- b.** No representan para el microempresario un gasto adicional, pues la rentabilidad generada supera al gasto implícito;
- c.** Mantienen independientes a las Instituciones microfinancieras, en términos de fondeo; y,
- d.** Controlan (por efecto de competencia) la eficiencia de la gestión microfinanciera.

A pesar de lo mencionado, este estudio también revela la importancia de diseñar y mantener una estructura jurídica que impida que, una gestión ineficiente de parte de las microfinancieras, genere un incremento insostenible de los costos administrativos y, por lo tanto, de las tasas de interés; convirtiendo al microcrédito, en un producto financiero imposible de manejar en el mediano y largo plazo.



Para entender mejor la fuente generadora de los costos administrativos, a continuación analizaré dos de los más importantes elementos: recursos humanos y recursos tecnológicos.

### **2.1.1.1 Recursos humanos**

Antes de iniciar el análisis respecto de los recursos humanos necesarios para prestación de microcrédito, debemos diferenciar dos tipos de personal: el de campo y el operativo. Como parte de los costos administrativos, analizaremos los recursos humanos de campo, mientras que el personal operativo será analizado como parte de los costos operativos que revisaremos más adelante.

Los creadores de la microfinanzas, desarrollaron técnicas para el conocimiento de los clientes, la evaluación de créditos, la recuperación de cartera y la capacitación de los microempresarios. Esta es una operación con altos costos administrativos, pues con frecuencia la atención al microempresario se debe hacer en su sitio de operación y no en las oficinas de la entidad financiera, los plazos de los créditos y de los cobros de cartera se hacen en períodos muy cortos (usualmente por semanas) y se requiere de un mayor número de empleados para el manejo de este productos.

Para la correcta administración de los fondos entregados bajo relación microcrediticia, se requiere contar con personal de campo, dependientes laboralmente de la microfinanciera, con conocimientos sólidos en el área financiera. A este recurso humano se le denomina, de manera general, como Oficial.

Oficiales debidamente capacitados, permitirán mantener un control directo en tres fases:

- Antes de la entrega de los recursos.

- Durante la vigencia del crédito o línea de crédito otorgada; y,
- Una vez cancelados los valores adeudados, con el fin de mantener la relación microfinanciera.

### **2.1.1.2 Recursos tecnológicos**

Para analizar los costos administrativos que generan los recursos tecnológicos, empezaré revisando la denominada “tecnología crediticia”.

Con el fin de determinar técnicamente el principio de “tecnología crediticias” cito una publicación realizada por Banco Solidario denominada “*Tecnología crediticia para Microcrédito*” (Banco Solidario 2005), en donde se determina claramente los elementos constitutivos de este sistema:

#### **“Tecnologías del microcrédito**

El Concepto “tecnología crediticia” incluye los siguientes elementos:

- Criterios de acceso de los prestatarios.
- El proceso de evaluación y aprobación.
- La determinación de las condiciones del crédito.
- El seguimiento y recuperación del crédito.

El analista de crédito recopila mayor información sobre el potencial prestatario a través de visitas directas a su empresa y unidad familiar, lo cual le permite obtener información sobre la verdadera situación económica del solicitante.

#### **Características de las tecnologías de microcrédito.**

- Evaluación in situ de la solicitud y aprobación del crédito.
- Se da mayor énfasis al análisis de la capacidad y voluntad de pago.

- Se considera conjuntamente su negocio y su hogar.
- Se elaboran estados financieros del cliente y del negocio en base a información levantada en campo por el Asesor de Crédito
- Con el propósito de permitir el acceso al crédito a los pequeños y microempresarios:

- Agilidad en trámite de los préstamos.
- Facilidad de acceso.
- No se discrimina por montos, aunque sean pequeños.
- No se prioriza la cobertura y calidad de las garantías.
- No se exige la presentación de estados financieros.
- No es requisito imprescindible la inscripción en registros comerciales, impositivos, etc.

- Seguimiento y recuperación:

- Generalmente no es posible un seguimiento formal y sistemático, sino más informal.
- Seguimiento es fundamental inmediatamente después de que un crédito entra en mora.
- El oficial de créditos asume una responsabilidad integral en todo el proceso de crédito.”

Como podemos apreciar, existen recursos tecnológicos que permiten y sustentan el manejo administrativo del microcrédito y logran, en cierta medida, la reducción de los riesgos inherentes al otorgamiento del crédito.

Así mismo, podemos deducir que los costos administrativos se elevan por la necesidad de contar con estos recursos tecnológicos.

Pero los recursos tecnológicos se basan, no sólo en procedimientos, pues encontramos que muchas instituciones microfinancieras requieren de la aplicación de técnicas especializadas.

Con el fin de establecer claramente cómo funciona una metodología de microfinanzas y, por lo tanto, el origen de sus costos, a continuación recopilo un breve resumen del procedimiento trabajo de Sergio Zuñiga denominado “*Microcrédito como herramienta de desarrollo regional*” al referirse al método que utiliza el Banco Grameen para la prestación de microfinanzas, considerada la metodología más desarrollada a nivel de instituciones microfinancieras (Zúñiga, 2003, pp. 3-4)

“1. Se concentra exclusivamente en los más pobres de los pobres. Se asegura la exclusividad mediante:

- El establecimiento de un criterio claro de selección de la clientela y la adopción de medidas prácticas para filtrar a aquellos que no lo satisfacen.
- Al otorgar préstamos, se ha dado prioridad mayormente a las mujeres.
- El sistema de otorgamiento de créditos ha sido diseñado para cumplir con las distintas necesidades de desarrollo socioeconómico de los pobres.

2. Los prestatarios forman grupos pequeños y homogéneos. Dichas características facilitan la solidaridad grupal y la interacción participativa y la recolección de cuotas. Desde el comienzo se enfatiza el fortalecimiento organizacional de la clientela de Grameen, para que adquieran la capacidad de planear e implementar decisiones de desarrollo a nivel micro. Los Centros están funcionalmente ligados al Banco Grameen y los trabajadores de campo de este último deben asistir a reuniones semanales del Centro.

**3.** Condiciones especiales de préstamo que son particularmente convenientes para los pobres. Estas incluyen:

- Pequeños préstamos otorgados sin garantía.
- Préstamos pagaderos en cuotas semanales a lo largo de un año.
- El acceso a préstamos sucesivos depende de la recuperación del primer préstamo.
- Actividades individuales, elegidas por el individuo, generadoras de ingresos que emplean la habilidad que el prestatario ya posee.
- Supervisión del crédito por parte del grupo y de los trabajadores del banco.
- Énfasis en la disciplina crediticia y responsabilidad colectiva de reembolso.
- Salvaguardias especiales mediante la creación obligatoria y voluntaria de ahorros para minimizar los riesgos que enfrentan los pobres.
- Transparencia en todas las transacciones del banco, que se llevan a cabo principalmente en las reuniones del Centro.

**4.** El funcionamiento simultáneo de una agenda de desarrollo social que trata las necesidades básicas de la clientela. Esto se refleja en las "16 decisiones" adoptadas por los prestatarios de Grameen. Esto ayuda a:

- Incrementar la conciencia social y política de los nuevos grupos.
- Concentrarse más en las mujeres de los hogares más pobres, cuyo sentido de supervivencia incide mucho en el desarrollo familiar.
- Incentivar la supervisión de proyectos sociales y de obras de infraestructura construcción de viviendas, condiciones sanitarias, agua potable, educación, planeamiento familiar, etc.

**5.** Diseñar y desarrollar sistemas organizativos y gerenciales capaces de entregar los recursos del programa a la clientela. Este sistema ha evolucionado gradualmente mediante un proceso estructurado de aprendizaje que incluye prueba y error y ajustes continuos. Un requisito

importante para la operación del sistema es la capacitación especial necesaria para desarrollar un equipo de trabajo motivado, para que gradualmente se descentralice la toma de decisiones y autoridad operacional y que se deleguen las funciones administrativas a niveles locales.

**6.** Expansión de la cartera de préstamos para satisfacer las diversas necesidades de desarrollo de los pobres. A medida que el programa crediticio general tome velocidad y los prestatarios se familiaricen con la disciplina crediticia, otros programas de préstamos son introducidos para satisfacer las crecientes necesidades de desarrollo social y económico de la clientela.”

Además de la construcción de viviendas, dichos programas incluyen:

- Crédito para construir letrinas sanitarias.
- Crédito para la instalación de tubería para agua potable e irrigación de huertas.
- Crédito para cultivos estacionales para comprar insumos agrícolas.
- Préstamos para el leasing de equipos, máquinas, por ejemplo teléfonos celulares adquiridos por miembros del Banco Grameen.
- Proyectos financieros llevados a cabo por la familia entera de un prestatario.

La premisa más importante de Grameen es que, para poder emerger de la pobreza y zafar de las garras de usureros e intermediarios, lo más importante para un campesino sin tierra es el acceso al crédito, sin el cual no puede lanzar su propio emprendimiento, no importa qué tan pequeño sea. Desafiando la norma de bancos rurales tradicionales de "sin garantía (en este caso, propiedad) no hay crédito", el Banco Grameen propuso probar -exitosamente- que prestar a los pobres no es una propuesta imposible, sino al contrario, les da a campesinos sin tierra la oportunidad de adquirir sus propias herramientas, equipos, u otro

capital de trabajo y comenzar emprendimientos generadores de ingreso que les permitirán escapar del ciclo vicioso de "bajos ingresos, bajo ahorro, baja inversión, bajos ingresos". En otras palabras, la confianza del banquero depende de la voluntad y capacidad de los prestatarios de triunfar en sus emprendimientos.

El modo de operación del Banco Grameen es el siguiente: se crea una sucursal que cuenta con un gerente de sucursal y un número de gerentes de Centros, cubriendo una zona de aproximadamente 15 a 22 aldeas. El gerente y los trabajadores visitan las aldeas para familiarizarse con el ámbito local donde operarán e identifican posibles candidatos, también explican el propósito, el funcionamiento y el modo de operación del banco a la población local. Se forman grupos de cinco posibles candidatos y en primera instancia, sólo dos de ellos son aptos, y reciben, un préstamo. Se controla al grupo por un mes para asegurar que estén cumpliendo con las reglas del banco. Cuando los primeros dos prestatarios reembolsan el préstamo más intereses durante seis semanas, otros dos miembros pueden recibir préstamos. Debido a estas restricciones existe presión grupal por mantener las cuentas individuales claras. En este sentido, la responsabilidad colectiva del grupo sirve como garantía del préstamo.

Siguiendo con la metodología aplicada por el Banco Gramenn, se identifica que los préstamos son pequeños pero suficientes para financiar los microemprendimientos de los prestatarios como: descascarillar arroz, reparar máquinas, comprar vacas lecheras, cabras, género, cerámica, etc. La tasa de interés sobre todos los préstamos es de 20%. La tasa de reembolso actual es de 95% debido a la presión grupal e interés individual mencionados anteriormente, al igual que la motivación de los prestatarios.”

Aunque se apunta a la movilización de ahorros paralelamente a las actividades prestamistas del Banco Grameen, la mayor parte de los fondos prestables se obtienen en términos comerciales del Banco Central, otras instituciones financieras, el mercado de capitales, y de organizaciones de asistencia bilateral y multilateral.

Este sistema o procedimiento, sin embargo, resulta muy costoso y es necesaria la aplicación de métodos de cálculo que permitan establecer bases de costos generados y que dichos costos sean asumidos de manera equitativa tanto por la institución microfinanciera como por el cliente.

Lastimosamente, en la mayoría de instituciones microfinancieras a nivel mundial, pero especialmente en Latinoamérica, estos costos son asumidos casi en su totalidad por el cliente, convirtiendo al microcrédito en un producto caro.

Más adelante, expondremos nuestro proyecto jurídico de lo que deberían ser las tasas de interés y sus costos, permitiendo la existencia del microcrédito en niveles de rentabilidad, seguridad y equidad.

### **2.1.2 Costos operativos**

Dentro de los costos que genera el microcrédito, tenemos los costos operativos, que los definiremos como aquellos costos generados para garantizar el normal y permanente funcionamiento de la institución microfinanciera, con el fin de que dicha institución pueda seguir otorgando microcréditos de manera ininterrumpida.

De este concepto emana la primera diferencia con los costos administrativos (aunque en ocasiones se les consideren en una sola definición), ya que los costos operativos mantienen el funcionamiento de la institución financiera,



mientras que los costos administrativos procuran asegurar la correcta aplicación de los fondos entregados y su recuperación.

Por otro lado, es importante señalar que los costos operativos, que de acuerdo al artículo 37 y 40 de la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero, los bancos por ejemplo, deben mantener: 1. Un capital mínimo de constitución de USD \$2.628.640; y, 2. Constituir un fondo de reserva legal de al menos el 50% de su capital suscrito y pagado, destinando para tal efecto el 10% de sus utilidades anuales. Sin embargo, los costos operativos de una institución microfinanciera, son superiores a los mínimos requeridos en la Ley, y es aquí donde encontramos las primeras falencias, pues la normativa vigente resulta incompleta para cubrir o regular los costos operativos que dichas instituciones generan.

Los costos operativos de una institución microfinanciera son superiores a los de cualquier institución financiera, puesto que las primeras deben asumir un riesgo mayor en la entrega de microcréditos (por la complejidad antes expuesta), mientras que las segundas trasladan el riesgo al otorgamiento de garantías suficientes que cubran el crédito en caso de no pago.

La Comisión Europea (EuropeanCommission 2000) afirma que “una empresa microfinanciera exitosa debe ser sustentable, eficiente y eficaz; para esto, se requiere que la institución microfinanciera, incurra en algunos procesos operativos con el fin de:

- Alcanzar el volumen crítico de operaciones que permita una operación eficiente y efectiva.
- Un diferencial satisfactorio entre la tasa activa y el costo de los fondos.
- Control de costos operativos.
- Control de pagos de principal e intereses.
- Reinversión de beneficios (tasa de capitalización) que permita aumentar el patrimonio y, en consecuencia, los montos prestados.

- Personal bien entrenado y remunerado. La inclusión de beneficiarios es conveniente porque conocen bien la comunidad.
- Contar con recursos físicos y financieros disponibles. Estos últimos pueden ser ahorros propios o líneas de crédito de los promotores o del sistema bancario.
- Crear y mantener procedimientos apropiados.
- Procurar un acceso oportuno a información precisa y detallada que permita evaluar el desempeño. En este sentido, es necesario un buen sistema de manejo de información que permita monitorear información básica.”

Otro de los principales requerimientos operativos que tienen las instituciones microfinancieras, es el del fondeo. La mayoría de las instituciones microfinancieras se ven en la obligación de buscar recursos de instituciones internacionales de crédito que, en su mayoría, tienen como objeto principal la provisión de recursos a instituciones que prestan microcrédito cuyas sedes se encuentren principalmente en países en vías de desarrollo.

Los recursos otorgados por dichas instituciones de crédito generan, como es natural, tasas de interés que, sin ser excesivamente altas, representan para la institución microfinanciera un costo considerable dentro de sus presupuestos, ya que además deben considerar cargas tributarias como el Impuesto a la Salida de Divisas que se aplicará a cada pago de capital que las microfinancieras locales paguen a las instituciones internacionales.

Cada uno de los elementos operativos que hemos analizado, requieren la contratación de personal especializado en cada materia, lo que representa un costo importante en el proceso de otorgamiento de microcrédito.

Por considerarlo de particular interés en el entendimiento de lo que significan los costos operativos, a continuación analizaré por separado el costo que implica la contratación de personal para cada campo operacional.

### **2.1.2.1 Recursos humanos**

Las instituciones microfinancieras, requieren contar con personal especialmente calificado en el diseño de sistemas operativos que permitan alcanzar los objetivos antes mencionados.

Para cumplir con cada uno de estos objetivos, es necesario que la institución microfinanciera capacite al personal involucrado en cada proceso. Esta capacitación, por supuesto, implica una inversión importante por parte de la institución, y que debe ser considerado en el costo final de los créditos a ser otorgados.

En este punto consideramos necesario especificar que el personal que se requiere para diseñar este sistema operativo, debe y tiene que ser diferente del personal administrativo (en especial en instituciones que actúan en varios segmentos del mercado crediticio) pues esto garantizará la independencia y la efectividad del microcrédito.

Al mantener personal específico para el diseño de sistemas operativos que permitan el otorgamiento de microcrédito en términos de rentabilidad, la institución microfinanciera debe: i. incluir estos costos en el presupuesto anual de la institución; o, ii. incluir estos costos en la tasa de retorno.

Incluir los costos operativos en el presupuesto anual de la institución microfinanciera, implicaría una inversión cuyos beneficios se podrían apreciar en el largo plazo; incluirlos en la tasa de retorno implica para la institución microfinanciera, recuperar esta inversión en el corto plazo pero genera un importante aumento en la tasa de interés.

Como resulta obvio, las instituciones microfinancieras (en especial las que recientemente han iniciado operaciones en este segmento de crédito) trasladan este y otros costos operativos a la tasa de interés, teniendo como

consecuencia directa el alto costo de los créditos que ofrecen. Por el contrario, las instituciones microfinancieras que vienen ofreciendo este producto por más de diez años, han visto la importancia de reducir en alguna medida la tasa de interés y han encontrado que la mejor manera de lograr este objetivo es asumir en alguna medida ciertos costos operativos.

Adicional al diseño de los sistemas operativos que permitan cumplir con los objetivos mencionados en el numeral anterior, las instituciones microfinancieras deben contar con personal capacitado o capacitar personal en áreas como: conocimiento del cliente, evaluación de mercado, cobranza, capacitación de nuevo personal, fundamentalmente.

## **2.2 Estructura sugerida para el sistema operativo de las instituciones financieras bancarias que prestan microcrédito**

Antes de iniciar el análisis de la estructura que sugiero para el sistema operativo de las instituciones financieras, debemos aclarar que se trata de una estructura diseñada desde un punto de vista jurídico-normativo, más no financiero, sin perjuicio de lo cual, veremos como el análisis jurídico tiene incidencia directa en el aspecto financiero del microcrédito.

Luego del análisis de costos administrativos y operativos realizado en el numeral anterior, resulta evidente que cualquier sugerencia de estructura operativa debería, al menos, perseguir tres objetivos fundamentales: 1. Reducir costos 2. Lograr un equilibrio entre las partes que deben asumir los costos y 3. Mantener al microcrédito con rentabilidad y seguridad suficientes que permitan a las instituciones financieras bancarias continuar ofreciendo este producto.

Es necesario mencionar que un mercado financiero como el ecuatoriano, exige además que las instituciones microfinancieras tengan los siguientes elementos: Permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; Escala, a fin de

alcanzar a un número suficiente de clientes; Focalización, con el objeto de llegar a la población pobre; y Sustentabilidad financiera.

Tomando en cuenta estos objetivos y las mencionadas características, el diseño de una nueva estructura para el sistema operativo de las instituciones financieras bancarias, debería considerar los siguientes elementos:

**1.-División de procesos en la parte inicial de la relación crediticia.-** En el sentido de que se debe establecer claramente cada uno de los pasos iniciales antes de proceder con el desembolso; así, tanto la institución microfinanciera como el microempresario, pueden considerar individualmente cada uno de los costos que se van generando. Otra consecuencia directa del análisis minucioso de los pasos iniciales de la relación microcrediticia, es la posibilidad de categorizar clientes en relación con sus necesidades: no será lo mismo iniciar una relación crediticia con un cliente que vive en una zona urbana con aquel que vive en una zona rural; o un cliente con garantías con uno que no las tenga, sin que este análisis implique, por supuesto, discriminación alguna.

Cada institución financiera inicia la relación crediticia con el proceso conocido como “conoce a tu cliente” y demás herramientas relacionadas, establecido en el Capítulo IV Normas De Prevención De Lavado De Activos Y Financiamiento De Delitos Para Las Instituciones Del Sistema Financiero, del Título VIII Del Control Interno, del Libro I Normas Generales Para La Aplicación De La Ley General De Instituciones Del Sistema Financiero De La Codificación De Resoluciones De La Superintendencia De Bancos Y Seguros. Este proceso, así concebido, funciona para todos los productos crediticios tradicionales, pero para el microcrédito resulta necesario un análisis más profundo que incluya un desglose del conocimiento del cliente. No basta entonces con aplicar técnicas de conocimiento de cliente tradicionales, se requiere de un análisis que permita reconocer el entorno en que vive el cliente y en el que realiza sus actividades productivas.

Este análisis pormenorizado le permite a la institución financiera establecer criterios de selección claros que generen filtros para evitar considerar a clientes no aptos para el crédito e incurrir en gastos innecesarios.

**2.- Análisis individual de créditos con garantía.-** Al ser menos riesgosos, los créditos con garantía implican menos costos, por lo que este tipo de créditos deben ser analizados y procesados de manera individual, sin involucrar el mismo proceso operativo que el necesario para otorgar microcréditos sin garantía.

Es recomendable, por lo tanto, que la microfinanciera mantenga un nivel mínimo de clientes con garantía (sea esta real o personal) y así reducir los costos que se generan por el mantenimiento de un alto porcentaje de cartera desprotegida que, obviamente, requerirá o involucrará mayores costos, teniendo como consecuencia principal la reducción de la tasa de interés a ser cobrada a todos los clientes, pues el riesgo de los clientes sin garantía se cubrirá, en gran parte, con los niveles de cobertura obtenidos de los clientes con garantía.

**3.- Análisis minucioso de la rotación de capital.-** Los microempresarios, en su mayoría, requieren capital permanente para la compra de los bienes que ofrecen. En muchas ocasiones, no pueden cubrir la demanda por falta de capital, lo que impide el crecimiento patrimonial de sus microempresas, por lo tanto, las microfinancieras deben (como parte de su estudio del cliente) analizar minuciosamente la demanda que tiene el cliente y su necesidad de capital. La consecuencia principal de este análisis es que la microfinanciera entregará el capital única y exclusivamente necesario para que el microempresario pueda dar respuesta a esa demanda y evidenciar un crecimiento importante en el corto plazo.

Con la concepción real de lo que el cliente realmente necesita, se reducirá en gran medida el riesgo, se tendrá asegurado el retorno del capital prestado y se reducirá la posibilidad de que el cliente no cumpla con sus obligaciones.

En relaciones crediticias de mayor duración, se podrá entregar un capital mayor al que el cliente requiere para garantizar su crecimiento patrimonial, sin poner en riesgo el retorno del capital entregado.

**4.- Mantener un sistema permanente de información.-** Actualmente las microfinancieras mantienen una base de datos de sus clientes, sin embargo, dicha base va evolucionando a medida que lo hace la microempresa. Lo recomendable es mantener un sistema permanente de información que permita a la microfinanciera acudir en cualquier momento a dicha información con el fin de constituir verdaderas herramientas estadísticas que eviten repetir el análisis de clientes con características comunes y así reducir los costos que análisis repetitivos involucran. Por ejemplo: Se otorga el día de hoy un microcrédito a un panadero de la zona urbana de Tulcán, alimentamos el sistema permanente de información con los datos obtenidos de dicho cliente y comprobamos que se trata de un cliente cumplido pues, además de tener buena actitud financiera, mantiene su negocio en una zona de alta demanda que le permite crecer de manera permanente. En seis meses se acerca a la microfinanciera un microempresario que mantiene su negocio de panadería en la misma zona urbana de Tulcán. En este caso, únicamente se deberá realizar el análisis patrimonial del cliente, más no el análisis de mercado, pues en ciertos casos bastará con revisar el sistema permanente de información para concluir que esta zona es apropiada para dicho negocio.

Del ejemplo podemos concluir que si contamos con una base de datos sólidamente alimentada, esta herramienta nos ayudará a mejorar los tiempos de respuesta a nuestros clientes y reducir los costos que un nuevo análisis generaría.

**5.- Creación de un sistema de garantía.-** Gran parte de las falencias y, por lo tanto generación de costos del microcrédito, radican en el alto riesgo que implica otorgar este tipo de créditos.

La creación de un fondo único de garantía, permitirá a la institución microfinanciera reducir el riesgo generado, manteniendo sólido su patrimonio.

En primer lugar nos referiremos a la denominada “Ley de Creación del Sistema de Garantía Crediticia” la cual en 1983 estableció el denominado sistema de garantía crediticia, el cual se creó “...*como un mecanismo de servicio social, sin fines de lucro y autofinanciable en su gestión, con el objeto de afianzar las obligaciones de las Unidades Populares Económicas de producción, comercio y servicios, de los pequeños industriales, artesanos, pescadores artesanales y agricultores que no estén en capacidad de operar en el sistema bancario y financiero por falta de garantías suficientes...*”, además, establece que “...*tanto al Banco Central del Ecuador como a las demás instituciones bancarias y financieras públicas y privadas para que, en cualquier tiempo, asociadas o no a otras personas puedan aportar fondos al Sistema de Garantía Crediticia dentro de los límites que señale el Directorio del Banco Central del Ecuador...*”.

La disposición transitoria de la mencionada ley establece además que tanto el Banco Central como el Banco Nacional de Fomento, aportarán en su orden veinticinco millones de sucres (apenas mil dólares) y cinco millones de sucres (apenas doscientos dólares) respectivamente, para la capitalización del Fondo de Retrogarantía del sistema de garantía crediticia. Vale recalcar que estos montos no han sido debidamente actualizados a la moneda y a la realidad económica actual de nuestro país.

Por su parte, la Codificación de Regulaciones del Banco Central, en el año 2008, estableció los límites máximos de aportes anuales que se pueden realizar al sistema de garantía crediticia, de la siguiente manera:



“Establécese en 7.4 por ciento del capital pagado y reserva legal como el límite máximo para los aportes que en cualquier tiempo puedan hacer al sistema de garantía crediticia, la Corporación Financiera Nacional y las demás entidades financieras públicas.

El límite máximo del aporte anual para las entidades financieras privadas que deseen efectuar al sistema, será de hasta:

- a) El equivalente al 0.2 por ciento del capital pagado y reserva legal de cada banco privado.
- b) El equivalente al 0.2 por ciento del capital pagado y reserva legal de cada sociedad financiera.
- c) El equivalente al 0.2 por ciento del capital social y reservas de cada cooperativa de ahorro y crédito que realicen intermediación financiera con el público.”

Con el fin de fortalecer el concepto de garantía crediticia, nos referimos además a lo establecido en la Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Bancos y Seguros y de la Junta Bancaria que complementa lo establecido en la ley antes citada, estableciendo los requisitos adicionales necesarios para el establecimiento de las entidades del sistema de garantía crediticia, explicando que *“...Pueden desempeñarse como entidades del sistema de garantía crediticia, las corporaciones organizadas de acuerdo con el Código Civil, y otras personas jurídicas sin fines de lucro, tales como los fideicomisos mercantiles sin fines de lucro que tengan como objeto exclusivo desempeñarse como entidades del sistema de garantía crediticia, constituidos al amparo de lo dispuesto en la letra b) del inciso tercero del artículo 110 de la Ley de Mercado de Valores, y que cuenten con la autorización previa de la Superintendencia de Bancos y Seguros...”*

La misma norma, establece como requisito específico para la constitución de una entidad del sistema de garantía crediticia mantener un patrimonio mínimo de cinco millones de dólares de los Estados Unidos de América y, además, constituir provisiones mínimas equivalentes al 6% de sus fianzas otorgadas.

La norma citada establece también que las fianzas que pueden otorgar las entidades del sistema de garantía crediticia, podrán entregarse por un máximo de diez veces su patrimonio. Es decir, que una entidad perteneciente a este sistema, con el patrimonio mínimo establecido para su constitución, puede otorgar garantías por hasta cincuenta millones de dólares.

Adicionalmente, en el artículo siguiente de la misma norma, se establecen cupos operativos máximos dentro de los cuales se puede manejar la operatividad de las fianzas:

*“11.1 Por operación de afianzamiento.- En ningún caso podrán concentrarse en más del 60% con una misma institución del sistema financiero, ni en más del 50% con un mismo sector económico - productivo.*

*11.2 Por entidad del sistema de garantía crediticia.- No más del 50% de las operaciones de financiamiento afianzadas por cada entidad podrán superar la cantidad de sesenta mil (US\$ 60.000.00) dólares de los Estados Unidos de América.*

*Estos límites no podrán excederse bajo ningún concepto, ni siquiera en el caso de operaciones de financiamiento afianzadas por varias entidades del sistema de garantía crediticia.”*

A nuestro criterio, los requisitos para el establecimiento tanto del sistema de garantía crediticia como de las entidades que lo componen, si bien permitirían en cierta medida el establecimiento de un mecanismo que garantice el

otorgamiento de microcréditos a las entidades que así lo determinen, crea un marco normativo que dificulta la aplicación inmediata de los beneficios que pretende crear ya que:

1. Crea un fondo de retrogarantía que no fue aplicado y aunque se lo aplicaría en el presente, no sería un monto significativo para la creación del sistema, razón por la cual se requeriría una actualización a la creación de dicho fondo.
2. Determina un porcentaje de apenas el 0,2% del capital pagado y reserva legal para las entidades financieras privadas que deseen participar en el sistema, lo cual no guarda relación con los montos importantes de prestación que están destinando dichas entidades a la prestación de microcréditos.
3. Establece requisitos patrimoniales excesivos para la constitución de entidades participantes del sistema de garantía crediticia.

Salvable es, por su parte, que las diferentes normas que tratan el sistema de garantía crediticia, se enfoquen en evitar la concentración de fianzas, lo cual es un elemento mitigador adicional para el riesgo inherente a garantizar sistemas microcrediticios.

Consideramos que el cálculo para el fondeo de garantía deberá incluir, no sólo un porcentaje de los fondos ya entregados, sino también un porcentaje de los fondos que se ha definido entregar durante los siguientes tres años o al menos durante el año corriente, con el fin de realizar una proyección en el mediano plazo de las características de los fondos requeridos.

Estos elementos son los que, a mi criterio deben considerarse al momento de crear la normativa aplicable al microcrédito, pues involucra gran parte de la realidad microcrediticia.

Por otro lado, consideramos necesario que una estructura que busque reducir el riesgo crediticio de prestar microcrédito, deberá considerar al menos:

**A.** Los costos administrativos y operativos no deben establecerse como costos adicionales, si no que deben estar debidamente incluidos en la tasa de interés, evitando así la generación de costos adicionales en la prestación del microcrédito.

**B.** Los recursos generados a través de un sistema microfinanciero, deben estar exentos del impuesto a la renta.

**C.** Los fondos entregados para microempresas, estén directamente relacionados con las necesidades de éstas y no a la apreciación subjetiva de la institución microfinanciera.

**D.** Los costos administrativos y operativos estén plenamente justificados y por servicios efectivamente entregados.

**E.** Creación de un fondo de garantía generado con fondos de todas las instituciones que entreguen microcréditos. Este fondo debe estar administrado por una organización fundada por dichas instituciones, bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos.

**F.** Realizar un cálculo concienzudo de la tasa de interés a cobrarse en microcrédito, que deberá considerar el promedio de tasa ofertada en el mercado y que debe incluir costos administrativos y operativos, para no generar montos adicionales en el capital que entrega la microfinanciera. Estos costos serán definidos en base al promedio que se obtenga de los valores debidamente justificados. Es necesario que la tasa de interés que se fije no sea rígida pues esto causaría que el sector financiero formal deje de prestar microcrédito.

Adicionalmente, analizaremos dos sistemas o procedimientos que deben ser considerados no solo en la estructura operativa de las instituciones financieras, sino también en la normativa aplicable al microcrédito y que, en gran medida, ayudarán a reducir costos innecesarios: el sistema comunitario de microfinanzas y el sistema individual de microfinanzas.

### **2.2.1 Sistema comunitario de microfinanzas**

Para explicar lo que significa el sistema comunitario de microfinanzas, tomaremos un estudio realizado por Yoskira Cordero (Cordero, 2001) recopilando un estudio realizado por María Otero (Otero, 1988) explica que el sistema comunitario de microfinanzas "...surge en los años 70 por iniciativa de varias organizaciones de desarrollo, especialmente en Asia, con la intención de apoyar las actividades económicas de las personas pobres del sector rural y urbano.

Indica además que se fundamentó en una estrategia de formación de grupo como un medio para canalizar pequeños préstamos, entrenamiento y otros servicios a esta población.

El concepto de Grupos Solidarios reflejaba no sólo una manera de promover el desarrollo dirigiendo recursos a los más necesitados para incrementar su capacidad de forjar su propio futuro, sino una manera de atender a la creciente población necesitada permitiéndoles el acceso a programas sencillos y accesibles para que respondan a sus demandas y a la vez aprendan a administrar sus recursos escasos..."

En el mismo estudio, Yoskira Cordero recopila las experiencias de la formación de grupos tanto en América Latina como en el Caribe, y explica que fueron estudiadas y adoptadas por Acción Internacional (AITEC). AITEC es una institución privada que surge en Estados Unidos en la década de los 70.

Indica (Cordero) que un estudio realizado por Farbman para la organización FEDECREDITO, señala que fue en 1981 cuando se forman por primera vez grupos solidarios en América Latina.

“Algunas de las características de esta metodología son las siguientes:

- a)** Se utiliza la tecnología de crédito grupal, se forman grupos de 4 ó 5 personas.
- b)** Estas personas necesariamente tienen que ser vecinos, específicamente que residan en la misma localidad, y tenga nexos de amistad.
- c)** Se otorga un crédito por grupo, y posteriormente se asignan montos iguales o distintos de ese único préstamo. El criterio de que sean distintos se debe a la capacidad de pago de acuerdo al negocio de cada miembro.
- d)** Se elige un coordinador por cada grupo. Cada miembro que forme parte de un grupo solidario se responsabiliza solidariamente por el préstamo recibido el grupo. Resuelven sus problemas colectivamente orientándose o fiscalizándose recíprocamente.
- e)** Los miembros de cada grupo aceptan entre sí responder por la falla de uno de los miembros lo que disminuye el riesgo para la organización de que haya evasión del compromiso del crédito.
- f)** La relación con la organización es a través de un asesor y/o oficial de crédito. Esta persona establece una relación directa con el prestatario, hace análisis socioeconómico y evalúa la capacidad económica.

**g)** Se otorgan montos pequeños a una tasa de interés mensual menor a la tasa de interés de mercado y a vencimientos que varían de acuerdo a la política de la institución de 2 meses a un año.

**h)** La frecuencia para el pago de las cuotas varía de una organización a otra.

**i)** A parte de los servicios financieros también ofrecen servicios no financieros, como por ejemplo: cursos de capacitación, talleres de planificación familiar, seguro de vida, etc. Estos servicios complementan la gestión del crédito.

**j)** Los beneficiarios al igual que en la banca comunal pueden optar a créditos sucesivos, y a montos mayores siempre que hayan cumplido con los pagos a la fecha prevista (manteniendo una tasa de morosidad nula), y con los procesos pertenecientes para que se reconozca su cumplimiento.

Estas metodologías tienen elementos en su diseño que las hace diferentes pero existen unas características generales que son importantes al diseñar mecanismos de financiamiento para el desarrollo rural. Así lo plantea un estudio realizado por el Econ. Alfredo Lazarte (1999), Asesor de la Organización Internacional del Trabajo. Algunas de las características apropiadas son:

**a)** Eficiencia, esta característica se materializa a partir de dos cualidades: oportunidad y tamaño apropiado y se vincula a la buena selección de proyectos y a un buen control de los márgenes de desvío.

**b)** Institucionalizable: es decir que sea capaz de ser asumido por una institución que la administre apropiadamente, que vele por

garantizar el logro de los objetivos para los que fue diseñada y que de ser requerido garantice su permanencia.

**c)** Organizada como sistema: para que se dé la interrelación de los diversos mecanismos desplegados de manera estructurada y articulada a la oferta de recursos del Sistema Financiero Nacional.

**d)** Flexible: para adaptarse a la distinta naturaleza de los proyectos.

**e)** Concreta: evitando dispersarse en actividades aisladas, que encarecen los costos de operación y disminuyen sus posibilidades de masificación.

**f)** Realista: ofreciendo condiciones que permitan reproducir el valor de los recursos, faciliten la provisión de estos y desmotiven iniciativas poco eficientes.

**g)** Transparente: por la necesidad de que sus usuarios puedan "diferenciar claramente el subsidio de los compromisos crediticios" y que en estos últimos puedan reconocer previamente sus requisitos y condiciones para que así puedan gestionar el financiamiento de sus propias actividades económicas como cualquier otro recurso de su proceso productivo."

En resumen, el sistema funciona así: los prestatarios son organizados en grupos solidarios, conformados con personas de la misma comunidad, usualmente amigos o familiares. Cada grupo tiene un líder, posición de carácter rotatorio. Los préstamos son otorgados por las instituciones donantes al grupo, cuyos miembros se reúnen semanal o mensualmente para discutir y aprobar los proyectos individuales que serán financiados.



Una vez otorgado el préstamo a uno de los miembros, el grupo le hace seguimiento a la inversión. Los préstamos otorgados al grupo se le cobran al grupo. Si uno de los prestatarios no puede pagar su cuota, el grupo debe hacerlo dividiendo el monto entre los miembros del grupo.

Los nuevos préstamos de la institución donante dependen del récord de repago del grupo, de manera que todos los miembros deben amortizar las cuotas puntualmente para que el grupo tenga acceso a nuevos recursos. Esto hace que se produzca presión social entre los miembros del grupo y sirve como colateral social. Muchas veces se potencia el colateral social pidiéndoles a los futuros miembros que conformen sus propios grupos, ya que al éstos seleccionar individuos en quienes confían la probabilidad de tener que pagar las cuotas de los otros miembros del grupo disminuye y la tasa de repago del grupo aumenta.

El sistema de grupo no sólo proporciona una garantía de repago sino que disminuye los costos administrativos del financiamiento porque es el propio grupo el que administra los préstamos individuales. Además, la rotación de la posición de líder del grupo, usualmente anual, les da la oportunidad a sus miembros de asumir responsabilidades de liderazgo, participar en actividades sociales de la comunidad y mejorar su autoestima. Esto tiene un efecto positivo en la identidad individual de los miembros y propicia el desarrollo de la identidad colectiva y la participación comunitaria, preparando a los miembros de la comunidad para enfrentar los problemas y resolverlos de manera endógena.

La formación de una identidad colectiva ayuda a la sustentabilidad del microcrédito, una vez que los patrocinantes finalizan su actividad, porque hace que los beneficiarios se identifiquen con el esquema elevando su grado de compromiso. En este sentido es importante que los servicios ofrecidos satisfagan las necesidades del grupo. No sólo debe haber acceso fácil y rápido al crédito, sino que los servicios financieros deben ser acompañados por

servicios no financieros que incluyan información y entrenamiento. Además se debe considerar la personalización de los servicios, ofreciendo diferentes productos en préstamos y ahorros, porque no todos los clientes progresan al mismo ritmo. Esto, a su vez, atraerá nuevos clientes haciendo crecer el sistema.

Por último, el esquema debe ser lo suficientemente flexible como para adaptarse a las condiciones locales.

Como podemos analizar, el sistema comunitario de microfinanzas permite disminuir el riesgo de no pago, pero genera una cantidad ilimitada de valores sociales que permiten, no solo el desarrollo económico de los miembros, sino también el desarrollo humano y emocional de los mismos.

A mi criterio, el sistema comunitario de microfinanzas, debería incluir, dos elementos indispensables: capacitación comunitaria y aplicación de las microfinanzas a la economía comunitaria

### ***2.2.1.1 Capacitación comunitaria***

La capacitación comunitaria es una herramienta indispensable en el sistema comunitario de microfinanzas ya que involucra el desarrollo integral de la comunidad. Como se había analizado anteriormente, las microfinanzas tienen (o deberían tener) como objetivo principal el crecimiento no solo del individuo, sino de la comunidad en la que se desarrolla; y un crecimiento no solo patrimonial, sino integral de la persona y su comunidad.

Para un óptimo funcionamiento del sistema comunitario de microfinanzas, es necesario que se capacite a la comunidad en, al menos, los siguientes aspectos:

- a) **Ahorro.-** Los recursos generados por concepto de microcrédito, no deben enfocarse exclusivamente en lo que respecta al negocio del cliente en sí mismo, sino que deberá incluir además programas que permitan la generación de ahorro. Esto con el objeto de diseñar objetivos de mediano y largo plazo. La comunidad se verá económicamente sólida y será más factible iniciar programas como los que veremos a continuación.
- b) **Salud.-** Si bien queda comprobado que las microfinanzas colaboran en gran medida con el desarrollo patrimonial de los microempresarios, es necesario que la comunidad reciba capacitación en el campo de la salud. La institución microfinanciera debe iniciar junto con la comunidad una evaluación de las necesidades en salud que tiene la comunidad. Una vez realizada la evaluación, se iniciará un período de capacitación para que sea la misma comunidad la que solucione dichas necesidades.
- c) **Bienestar.-** Así mismo, la capacitación deberá centrarse en guiar a la comunidad acerca de las necesidades básicas de la misma en cuanto a recursos y obras de desarrollo comunitario.
- d) **Educación.-** La capacitación brindada a la comunidad deberá incluir obligatoriamente sistemas de educación diseñados específicamente para cubrir las necesidades en este campo. Como parte de la capacitación integral y, considerando que la fuente de estos beneficios provienen de la relación financiera, los mecanismos de educación se extenderán a todos los miembros de la comunidad, poniendo especial énfasis en la capacitación financiera, administrativa y empresarial que, en el corto plazo, significará que la comunidad mantenga un desarrollo sostenido.

- e) Sistemas de seguros.-** Cada proceso que se inicie como parte del sistema comunitario de microfinanzas, implica un crecimiento integral, pero especialmente un crecimiento económico. Como parte del proceso de capacitación, se deberá involucrar a la comunidad en sistemas de seguros que le permitan mantener protegidos los bienes y servicios adquiridos. Pero sobre todo, se involucrará a la comunidad en sistemas de seguros para procesos de producción ya iniciados, por ejemplo: un agricultor que tenga todo su campo sembrado; para garantizar su producción es necesario que mantenga un seguro que lo proteja en caso de sequía, incendios o inundaciones.
- f) Servicios complementarios.-** Una vez que los microempresarios superen la primera etapa del sistema de microfinanzas (impulso del negocio ya iniciado) resulta conveniente que se capacite a la comunidad en el diseño y planificación de servicios complementarios, que implicará que cada uno de los microempresarios verifique si al producto o servicio que está entregando, se le puede sumar otro producto o servicio que complemente los ya entregados. Por ejemplo: un panadero cuyo negocio ha superado la primera etapa y se encuentra en condiciones patrimoniales de seguir creciendo, se le puede involucrar en la prestación de un servicio adicional como la entrega a domicilio o la oferta de un producto adicional como puede ser la distribución de leche.
- g) Inclusión social.-** Muchas de las comunidades a las que llega el sistema de microfinanzas se hallan relegadas de las actividades productivas y económicas. Parte de la capacitación comunitaria deberá incluir elementos de inclusión social que le permitan a la comunidad sentirse parte de una parroquia, cantón, provincia y, porque no, del país. La consecuencia directa de este elemento

permitirá a la comunidad tener identidad y relacionar esta identidad con la realidad de su entorno.

Existen experiencias en que las microfinanzas comunitarias evolucionaron tanto que incluso llegaron a crear los denominados “Bancos Comunales” con capacidad para auto sustentarse.

Un ejemplo de la Banca Comunal se vive en Guayaquil, en la Fundación Eugenio Espejo, una organización privada sin fines de lucro orientada a los sectores urbanos y rurales marginales, que cuenta con un programa de crédito y desarrollo de microempresas.

El banco comunal se forma con 20 o 30 madres que eligen su comité de administración. Los fondos para capitalizar el banco provienen de los clubes rotarios de la provincia de Guayas, mientras la Fundación Eugenio Espejo Litoral ejecuta el programa. Inicialmente cada socia recibe un préstamo que es cancelado en 16 cuotas semanales con intereses de 5% mensual.

Además, las socias deben ahorrar un mínimo del 20% del capital prestado. Estos ahorros se depositan en un banco comercial, a fin de que genere intereses; de esta manera el banco comunal puede acumular recursos y buscar la autosuficiencia. Una vez cancelado el préstamo inicial, las socias pueden tomar otro por un monto equivalente al primero más el ahorro acumulado. Este ciclo se repite 9 veces en tres años, al cabo de los cuales los miembros habrán acumulado ahorros suficientes para auto gestionarse.

#### ***2.2.1.2 Aplicación de las microfinanzas a la economía comunitaria***

Como hemos visto, el sistema comunitario de microfinanzas, involucra no sólo a entregar ciertas sumas de dinero a microempresarios, sino todo un proceso que busca el desarrollo patrimonial y humano de la comunidad.

Bajo este precepto, es importante que los conceptos que forman parte del sistema comunitario de microfinanzas, se apliquen a toda la economía de la comunidad, es decir, que estos conceptos no solo formen parte de un proceso crediticio, sino que vayan más allá y se incluyan en el diario vivir del microempresario y de su comunidad.

Una de las principales razones por las cuales las instituciones financieras que ofrecen microcrédito, han encontrado en éste un producto difícil de aplicar, poco rentable y muy demandante, es porque han absorbido casi todo el proceso para sí mismas y porque simplemente entregan microcréditos, es decir, no aplican un sistema de microfinanzas a la comunidad a la que llegan.

Por lo tanto, es necesario que cada institución financiera bancaria y no bancaria que busque o que empiece a ofertar microcréditos, revise el proceso de manera integral y no de manera individual; que ofrezca productos complementarios y no un producto individualmente concebido; pues encontrarán un producto final más atractivo al mercado, más rentable y menos costoso en el mediano plazo.

Aplicando un sistema de microfinanzas a la comunidad a la que se busca llegar con productos financieros no tradicionales (como el microcrédito), las instituciones financieras y microfinancieras, podrían lograr resultados no muy rentables a corto plazo y eventualmente incurrir en gastos adicionales; pero lograrán mejorar estos resultados en el mediano y largo plazo, pues el sistema de microfinanzas es un procedimiento autosustentable y totalmente seguro, que incluso logra generar instituciones dentro de la misma comunidad.

Para aplicar el sistema comunitario de microfinanzas, es necesario dejar de lado los conceptos típicos del mercado bancario ecuatoriano de “ganancias a corto plazo” pues sistemas sociales como este, exigen plantear metas a largo plazo que permiten no solo cumplir con los objetivos crediticios del sistema,

sino mejorar las condiciones de rentabilidad y seguridad de las instituciones financieras y del mercado.

Otra de las consecuencias principales de aplicar el sistema de microfinanzas a la comunidad, es el desarrollo e industrialización de las actividades productivas, convirtiendo en poco tiempo a las microempresas en pequeñas y medianas empresas, gracias a la planificación y capacitación que exige dicho sistema.

### **2.2.2 Sistema individual de microfinanzas**

El sistema individual de microfinanzas no es sino la aplicación del sistema comunitario pero aplicado a comunidades que, por sus características peculiares, requieren que estos conceptos se inculquen a cada uno de los miembros de dichas comunidades.

Analizaré dos ejemplos claros de esta realidad uno internacional: Bangladesh y un ejemplo nacional: Zumbahua.

**Bangladesh.-** Como se analizó en el capítulo primero de este documento, Bangladesh es la cuna del microcrédito y de las microfinanzas. Esta República independizada en 1971, quedó sumida en la pobreza y sus actividades productivas minimizadas a las necesidades diarias.

Una vez independizada, esta nación se encontraba destruida y desorganizada, situación que agravaba aún más su economía. Fue entonces cuando surgió el ahora padre del microcrédito: Muhammad Yunus, cuya historia ya hemos analizado pero la retomo para examinar el presente ejemplo.

Yunus tomó y reformuló una teoría diseñada por el pakistaní Dr. Akhter Hameed Khan, para aplicar a la población Bengali. En un principio se iban a tomar estos conceptos de manera macro a las diferentes comunidades de Bangladesh. Sin embargo, Yunus vio que, por la realidad social y económica

de su país, estos conceptos se debían aplicar de manera individual a cada miembro de la comunidad, para luego desarrollar principios aplicables a toda la comunidad.

Es así que tomó estos principios y los aplicó en primera instancia (y en principio como una simple prueba) a las mujeres cuya actividad productiva les iba a permitir iniciarse como empresarias.

Aplicó los principios de capacitación, identidad, salud, bienestar, etc; propios de los conceptos macro del microcrédito a cada una de sus primeras clientes pero de manera individual y encontró que de esta forma la comunidad se desarrollaba con la colaboración de cada una de sus miembros. Hecho esto, tomó únicamente los principios que habían dado resultado y los aplicó de manera general a las diferentes comunidades, concluyendo que en muchas ocasiones las comunidades logran un desarrollo aún mayor aplicando los conceptos generales de las microfinanzas a cada individuo.

Además, concibió una de las conclusiones más importantes del sistema de microfinanzas a nivel mundial: prestar a las mujeres de la comunidad garantizan más el retorno del capital, el desarrollo de la comunidad y el crecimiento integral de la familia, pues los conceptos a ellas impartidos se riegan por todos los miembros de su familia y a su comunidad.

**Zumbahua.-** Zumbahua es una parroquia (desde 1972) de la provincia del Cotopaxi cuya población, en su mayoría indígena, se dedica a la agricultura. Por sus características geográficas, esta parroquia es ideal para el desarrollo de la producción no sólo agrícola, sino también textil y alimenticia pues se caracteriza también por la crianza de ganado ovino y la cunicultura (crianza de conejos).

Desde aproximadamente dieciocho años, Zumbahua ha recibido por parte de instituciones de crédito extranjeras, apoyo económico para las actividades



productivas antes mencionadas. Sin embargo, (tal como ocurrió en las comunidades de Bangladesh) su realidad social no permitió que los conceptos del microcrédito se apliquen de manera general a toda la comunidad, por lo que se tuvieron que desarrollar sistemas microfinancieros individuales.

En Zumbahua conviven diferentes comunidades indígenas, por lo que los procesos de producción son, en gran medida, distintos y hasta opuestos, por lo que el trabajo de las entidades microfinancieras, tuvo que centrarse en la aplicación de los conceptos generales que permitan la unificación de procesos de producción y el desarrollo individual de los miembros de las diferentes comunidades.

Tal como ocurrió en Bangladesh, la aplicación de los conceptos macro a cada miembro de las comunidades de Zumbahua, originó mejores resultados, pues los procesos productivos se unificaron y se tecnificaron; aumentaron las fuentes de repago, y por consecuencia mejoraron los sistemas de cancelación de créditos; se produjo un desarrollo mayor de la comunidad en general, logrando incluso crear la red educativa de Zumbahua y uno de los mejores sistemas de salud de la zona.

Como podemos apreciar en estos ejemplos, es importante que las instituciones financieras consideren en sus sistemas operativos, la aplicación del sistema comunitario de microfinanzas a cada individuo de la comunidad, cuando su realidad no permita aplicar este sistema de manera general a toda la comunidad.

Finalmente, y tratándose de un producto financiero con enfoque social, consideramos de trascendental importancia, establecer las características que debe tener el oficial de crédito que lleva adelante la relación con el microempresario: el asesor de microcrédito.

### 2.2.3 Características del asesor de microcrédito

Al analizar los recursos humanos con que cuenta una institución financiera que oferta microcrédito, revisábamos que el llamado asesor u oficial de microcrédito, cuenta con algunas condiciones específicas, sin embargo y como parte de una estructura del sistema operativo recomendable para una microfinanciera y, considerando que el microcrédito es un producto financiero no tradicional, es necesario que la institución financiera cuente con asesores de microcrédito con las siguientes características:

- a) **Contar con altos principios y valores morales.-** Los conceptos y objetivos que manejan las microfinanzas requieren de un sentido elevado de preocupación social, pues las microfinanzas, están diseñadas específicamente para las clases relegadas de la banca tradicional.
  
- b) **Debidamente capacitados.-** En el sentido de conocer y dominar no sólo los conceptos de las microfinanzas, sino del espíritu y los valores que impulsan a esta actividad financiera. Es necesario que los asesores de microcrédito se encuentren debidamente capacitados respecto del producto que desarrollarán y del mercado con el cual lo harán. Además, es necesario que tengan los conocimientos técnicos financieros que le permitirán brindar un mejor y más calificado servicio.
  
- c) **Conocedores del entorno.-** Considerada de vital importancia para alcanzar los objetivos de las microfinanzas y del microcrédito, es fundamental que el oficial de microcrédito goce de esta característica, pues la única manera de explotar adecuadamente las posibilidades del mercado en el cual se está trabajando.

- d) Capacidad de emprendimiento.-** El microcrédito y las microfinanzas están diseñados para ser las fuentes de generación de producción, por lo tanto, es necesario que el oficial de microcrédito goce de una elevadísima capacidad de emprendimiento; solo así podrá motivar a los clientes y potenciales clientes a ser emprendedores.
  
- e) Condiciones de liderazgo y pedagogía.-** El asesor de microcrédito debe tener la capacidad de liderar y de enseñar, pues el proceso que conlleva este producto no se determina tan solo por la entrega de fondos para actividades productivas, sino el crecimiento integral de los clientes con el fin de asegurar su crecimiento humano y económico, al tiempo de lograr un producto rentable para la institución financiera.

Para que las microfinancieras y las instituciones financieras que entreguen microcréditos, se obliguen a mantener personal calificado y con las características mencionadas, es necesario que se norme, vía reglamento, las condiciones básicas de servicio que deben entregar dichas instituciones a través de sus asesores de crédito.

### **2.3 Estructura sugerida para cubrir la falta de garantías**

Como se había analizado anteriormente, una de las características de los microempresarios, es la falta de garantías reales o personales lo cual le impide acceder a productos financieros tradicionales, pues las garantías son exigidas, tanto por las instituciones financieras, como por la legislación ecuatoriana. De hecho, es esta realidad la que obliga a las instituciones microfinancieras a desarrollar tecnologías crediticias (ver tecnologías del microcrédito en el numeral 2.1.1.2 “Recursos tecnológicos”) que generan costos elevados, aumentando también el costo final del microcrédito.

Con este antecedente, es necesario que tanto las instituciones financieras y microfinancieras como la legislación local, consideren los siguientes elementos con el fin de reducir costos, sin dejar de lado la mitigación del riesgo que implica prestar microcrédito.

**1.- Sistema permanente de información.-** Uno de los mecanismos que han tenido las microfinancieras que les ha permitido reducir el riesgo que implica otorgar créditos a microempresarios informales, ha sido la información que pueden obtener del él. Sin embargo, esta información ha sido utilizada únicamente para el proceso individual de cada cliente, reduciendo así las posibilidades de la institución financiera de mantener una base de datos y establecer datos estadísticos que le permitan reducir en gran medida dichos riesgos.

Además, un sistema permanente de información le permite a la institución financiera y microfinanciera:

- a) Mantener un control histórico de los clientes.
- b) Reducir los costos que genera realizar un nuevo estudio de mercado.
- c) Optimizar la entrega de recursos cuando el cliente requiera renovar su crédito.
- d) Dinamizar las responsabilidades del oficial de microcrédito.
- e) Mejora la capacidad de seguimiento y recuperación del crédito.
- f) Permite un control permanente de la disciplina crediticia del cliente.
- g) Control de cumplimiento de los objetivos planteados por la institución, de acuerdo a las necesidades del cliente.

**2.- Fondo de Garantía.-** Para mantener sólidos los índices patrimoniales de la institución financiera y microfinanciera; y, con el fin de mitigar aún más el riesgo de entregar microcréditos, es necesaria la creación de un sistema de

garantía crediticia al cual la institución podrá acceder cuando los índices de morosidad de sus clientes, pongan en riesgo el retorno del capital entregado.

En principio, tomaríamos como punto de partida el sistema de garantía crediticia, tratado anteriormente, fortalecido por un fondo de garantía común que será administrado por dichas instituciones bajo la supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros.

Las ventajas de un fondo de garantía común son:

- a)** Mejorar los índices patrimoniales de la institución microfinanciera.
- b)** Renovar la confianza del mercado en las instituciones financieras y microfinancieras.
- c)** Mitigar en un alto porcentaje el riesgo que genera la entrega de microcréditos, pues el fondo de garantía se basará en los montos efectivamente entregados.
- d)** Reducir los costos que generan los procesos de cobranza por falta de pago.
- e)** Reducir los costos efectivos del crédito entregado, pues al reducir el riesgo, también se reducen los costos.
- f)** Fortalecer la imagen patrimonial de la institución frente a las entidades de crédito internacional, quienes son las principales interesadas en proveer de fondos a las microfinancieras locales para precautelar la existencia de las microfinanzas.
- g)** Mejorar las condiciones del mercado financiero nacional pues se garantiza el retorno de capital.

- h) Generación de nuevos productos complementarios como seguros, capacitación, etc.**

Como podemos observar, estos elementos mejoran la calidad patrimonial, crediticia y operativa de las instituciones financieras y microfinancieras, pues elevan los índices de seguridad y generan mayor competitividad entre dichas instituciones, lo cual redundará en beneficios para el cliente final: el microempresario.

Sin embargo, también revela la necesidad de una mayor participación normativa y la generación de un cuerpo legislativo específico para el microcrédito pues, como podemos observar, existen muchos elementos que deben estar regulados, para evitar que las instituciones de crédito formales, dejen de lado a este producto o, peor aún, que ofreciéndolo, lo conviertan en un producto caro e inalcanzable para la clase económica para el cual fue creado.

## **CAPÍTULO III CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **3.1 Conclusiones**

De acuerdo a lo analizado en los capítulos precedentes, las conclusiones que destaco son:

**a.** Existe, especialmente en los países en vías de desarrollo, una marcada discriminación del sistema financiero por los segmentos de la sociedad económicamente limitada y, por lo tanto, se ha producido una completa desatención por generar productos financieros afines o accesibles para las clases sociales económicamente relegadas.

**b.** 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 productivos 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. 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.

**c.** El microcrédito permite llegar a los segmentos de la población relegados de la banca tradicional, con productos de fácil acceso, pero con procedimientos formales; evitando así que los prestamistas ilegales aprovechen de las necesidades de los individuos que se inician en actividades productivas, con tasas de interés y condiciones abusivas.

**d.** Comparto la conclusión a la que llega la FAO en su estudio “el microcrédito: efectos en la pobreza rural y medio ambiente” respecto de que el microcrédito ha introducido algunas innovaciones importantes en la concepción del desarrollo y de las finanzas rurales.

**f.** El microcrédito rompe los conceptos tradicionales de que los clientes deben buscar al sistema financiero, y se convierte en el primer producto que busca y conoce a los clientes para identificar claramente sus necesidades y establecer procedimientos que logren satisfacerlas, en términos de equidad financiera. Otra de las ventajas que se evidencia con el microcrédito, es que al conocer más cercanamente al cliente, se puede distinguir las diferentes actividades económicas que realizan, logrando una mejor atención a cada grupo empresarial. Además, los objetivos del microcrédito no solo van encaminados hacia lograr un producto rentable únicamente para la institución financiera, sino que logra mantener una relación a largo plazo con el cliente en una estrecha relación ganar-ganar. Se evidencia como el microcrédito logra no solo ganancias monetarias en estricto sentido, sino además un crecimiento de la autoestima del cliente convirtiéndolo en un empresario en potencia y mejorando su calidad de vida y la de su familia.

**g.** Los resultados del microcrédito han sido tan relevantes para la economía mundial que la Organización de Naciones Unidas, lo ha declarado como una herramienta importante para la erradicación de la pobreza; exhortando a la comunidad internacional de donantes, a dirigir sus recursos a auspiciar a



entidades financieras que generen microfinanzas, en especial de aquellas que incluyen servicios complementarios en su paquete.

**h.** Las sutiles características del microcrédito, exigen la creación de sistemas especializados que busquen reducir el riesgo que implica prestar microcrédito, pues, como se ha analizado anteriormente, los microempresarios son sujetos caracterizados por no tener medios de producción tecnificados, por evidenciar un nivel de ahorro bajo, por no tener ingresos fijos verificables ni historial crediticio y por no disponer de garantías reales denominadas por el mercado financiero como “tradicionales”; lo cual exige de las microfinancieras la creación de dichos sistemas. Sin embargo, es necesario mencionar que estos sistemas son de carácter preventivo pues, como se ha analizado, los índices de morosidad identificados en el microcrédito, son bajos; hecho fortalecido principalmente por la confianza mutua (elemento que incidentalmente se ha logrado con los sistemas especializados).

**i.** El microcrédito llega a los sectores económicos que presentan condiciones de crecimiento con negocios propios de cada región. Las instituciones microfinancieras buscan, en cada lugar del globo, los sectores en donde el microcrédito ayude a desarrollar más las actividades económicas existentes. Es decir, no busca llegar a un sector de la población y crear nuevos negocios (salvo negocios complementarios), sino que busca explotar las aptitudes de cada sector. Así vemos, por ejemplo, en la experiencia Yunus como se otorgaban microcréditos a artesanos del bambú justamente porque en ese sector de Bangladesh, las artesanías en bambú era la actividad económica ya existente pero con necesidad de recursos para su desarrollo.

En Latinoamérica vemos como el microcrédito se ha enfocado más en la agricultura, ganadería y pesca. En particular, en el Ecuador el microcrédito ha llegado, según cada región, a las actividades económicas propias de cada región. Por ejemplo: en la provincia de Esmeraldas con apoyo a los concheros y cangrejeros; en Tungurahua y Chimborazo con apoyo a la zona ganadera y

agrícola. Son dos ejemplos de como las instituciones microfinancieras especializan su participación en la actividad económica, dinamizando las actividades existentes más no distorsionando la actividad productiva local.

j. Entre diciembre del 2002 y noviembre de 2007, el microcrédito en Ecuador reportó un importante crecimiento, tal como se evidencia el siguiente cuadro publicado por la Superintendencia de Bancos:

**Tabla No. 1**

<b>Instituciones</b>	<b>Dic-02</b>	<b>Dic-03</b>	<b>Dic-04</b>	<b>Dic-05</b>	<b>Dic-06</b>	<b>Nov-07</b>
<b>Bancos</b>	56,672	99,197	201,981	353,999	487,037	589,882
<b>Cooperativas</b>	5,533	50,177	114,044	284,008	354,133	437,982
<b>Financieras</b>	7,071	17,156	13,255	20,904	28,089	30,076
<b>TOTAL</b>	<b>69,276</b>	<b>166,530</b>	<b>329,280</b>	<b>658,911</b>	<b>869,259</b>	<b>1,057,940</b>
<b>% Crecimiento</b>		<b>140%</b>	<b>98%</b>	<b>100%</b>	<b>32%</b>	<b>22%</b>

Como se puede analizar, el microcrédito ha tenido un crecimiento sostenido, lo que revela la gran aceptación que está generando. Aceptación en el sentido de otorgamiento para las instituciones microfinancieras y aceptación de aplicación por parte de los clientes.

k. El microcrédito es un producto muy complejo, que requiere del diseño de una estructura operativa y de un sistema administrativo muy desarrollado, por lo que los costos que se deben asumir para el otorgamiento de este producto son altos.

Como hemos revisado, los costos, tanto operativos como administrativos, están plenamente justificados en razón de la entrega de servicios integrales que

persiguen objetivos más allá de los simplemente económicos, sin embargo por la falta de regulaciones específicas para esta materia, existen instituciones financieras que trasladan todo el costo real del producto directamente al cliente, encareciendo el valor final del capital de retorno, causando que muchos de los potenciales clientes no accedan a este crédito por considerarlo tan o más usurero que el de los prestamistas ilegales.

**l.** En Ecuador, la normativa específica para el microcrédito es escasa y en muchos casos inaplicable por no haber sido adecuadamente actualizada, lo cual causa que el riesgo de otorgar microcréditos sea mayor para las instituciones financieras no reguladas y muy poco atractivo para las instituciones financieras reguladas, teniendo como consecuencia el aumento del riesgo en prestar microcréditos y, por lo tanto, la necesidad de que el costo para el microempresario sea igualmente alto.

**m.** Por todo lo expuesto, se debe diseñar un cuerpo legal que, permitiendo la coexistencia del microcrédito con otros productos financieros y ampliando la normativa que se ha creado en el pasado, norme su otorgamiento pues, como hemos visto, es un producto muy útil en especial en economías como las del Ecuador. El cuerpo legal deberá, por lo tanto, incluir los siguientes puntos:

- l.** Desarrollar lo establecido en la Ley de Creación del Sistema de Garantía Crediticia, ya que si bien establece la generación de un fondo único de garantía para amparar las operaciones microempresariales, no aborda de manera directa características básicas para reducir el costo, es decir, no ataca la fuente principal del costo real del microcrédito que es el riesgo inherente al negocio. Sin una fórmula eficiente de reducir el riesgo, el microcrédito seguirá siendo un producto financiero altamente costoso para el usuario. En esta línea, la propuesta sería desarrollar el marco ya establecido por la citada ley y aplicarla directamente en reducir el riesgo de prestar microcréditos, lo que directamente beneficiará en bajar las altas tasas que actualmente se cobran por este producto.

- II.** Las instituciones financieras deben, a través de reportes (al menos semestrales), justificar los componentes de la tasa de interés y el porcentaje que van a cobrar durante el siguiente período. Esta tasa deberá ser considerada de modo independiente respecto de los demás costos que genera el microcrédito.
- III.** En especial, si la tasa de interés está determinada por costos operativos y costos administrativos, estos deberán ser justificados, no solo en su valor real, sino en el destino de dichos costos. En todo caso, dichos costos no generarán intereses, pues su valor final será calculado en el presupuesto de pagos.
- IV.** La tasa de interés que las microfinancieras cobran por el otorgamiento de microcréditos, debe ser regulada, pero no debe tener techos rígidos, pues esto generaría que el sistema financiero formal deje de ofrecer este producto y que las microfinancieras dejen de ofrecer créditos al sector rural, pues no se compensaría con el riesgo que esto implica.
- V.** El mismo análisis minucioso se deberá elaborar respecto de los créditos entregados con garantía, pues resulta evidente que es mucho menos riesgoso (y por lo tanto, menos costoso) que otorgar créditos sin la garantía suficiente.
- VI.** Se debe diferenciar tanto la tasa de interés como los costos que genera el microcrédito que se ofrece al sector urbano como al sector rural. En especial se deberá dar preferencia a las actividades productivas del sector rural.
- VII.** Los recursos generados a través de microcréditos, deberán estar exentos del impuesto a la renta, al menos hasta que el microempresario se convierta en pequeño empresario; pues, como hemos analizado, los

primeros resultados del otorgamiento de microcrédito son evidentes luego de tres años de iniciada la relación crediticia.

- VIII.** Los montos a ser entregados deben estar directamente relacionados con la rotación de capital y mercadería que requiere el cliente, de esta manera se reduce en gran medida el riesgo implícito en el otorgamiento de este producto y se evita sobreendeudar al cliente, o peor aún, entregarle fondos insuficientes.
- IX.** Todas las instituciones financieras que otorguen microcréditos, deberán mantener un fondo permanente de garantía, amparado en el Sistema de Garantía Crediticia, que le permita cubrir las posibles faltas de pago o mora en que puedan caer los clientes. Este fondo individual deberá evolucionar en un fondo centralizado de garantía, alimentado por los fondos de garantía generados por cada institución microfinanciera. En Bolivia, por ejemplo, este fondo ha desarrollado a niveles que les permiten a las instituciones microfinancieras, presentar una mejor imagen patrimonial frente a los prestamistas internacionales.
- X.** Así mismo, cada institución microfinanciera deberá generar un sistema de información que alimente a un sistema centralizado de información, que permita a cada institución microfinanciera acceder a él para verificar los datos que requiera de tal o cual sector de la población. Si bien disminuye la competencia, será una muestra de transparencia y creará un mercado microfinanciero más saludable.
- XI.** Con el fin de conseguir uno de los objetivos principales del microcrédito (lograr un crecimiento integral del cliente, su familia y su comunidad), cada microfinanciera deberá crear servicios complementarios que permitan el desarrollo sostenible del aspecto patrimonial del cliente y el bienestar de su familia.

- XII.** Para el presupuesto anual de los créditos ofrecidos, las microfinancieras deberán dar preferencia al otorgamiento de microcréditos a comunidades debidamente organizadas y capacitadas.

### **3.2 Recomendaciones**

Una vez analizado en contexto el microcrédito, considero importante exponer las siguientes recomendaciones:

**i.** Considerar la utilidad que entrega el microcrédito, que lo convierte en un producto que otorga no solo crecimiento financiero, sino un desarrollo integral de la persona individualmente considerada y de su comunidad en general; para que las instituciones financieras ecuatorianas lo ofrezcan dentro de su gama de productos, pero en mayor cantidad. Las microfinanzas les entregarán herramientas importantes para desarrollarse con mayor rentabilidad y confiabilidad dentro de sus productos tradicionales.

**ii.** Las instituciones microfinancieras deben tener como características principales: la permanencia, para prestar servicios financieros a largo plazo; escala, a fin de alcanzar a un número suficiente de clientes; focalización, con el objeto de llegar a la población pobre; y sustentabilidad financiera. Estas características les permitirán ofrecer un producto financiero en niveles de rentabilidad y sostenibilidad.

**iii.** Las instituciones financieras interesadas en prestar servicios de microfinanzas o que ya se encuentren prestando estos servicios, deben diseñar una normativa que les permita mantener los niveles de prestación altos y la competencia transparente.

**iv.** Los legisladores de turno deben analizar los productos financieros más trascendentales para el país con el fin de generar una normativa específica para el mercado financiero. Especial énfasis deberán poner en productos como el microcrédito que, en economías como la nuestra, fomentan la producción y mejoran la calidad de vida; pero que por falta de regulación se ha convertido en un producto del cual aprovechan ciertas instituciones microfinancieras para explotar al empresario.

**v.** Realizar un análisis tributario de todo el esquema financiero que engloba al microcrédito con el fin de establecer condiciones tributarias favorables para los microempresarios con el fin de evitar que dicha carga constituya un elemento adicional para desmotivar a los microempresarios a obtener microcréditos.

Queremos establecer que el presente estudio no incluyó un análisis pormenorizado de esta materia ya que la dinámica tributaria actual que vive nuestro país, requiere de un estudio especializado más profundo al respecto.

**vi.** Considerar los puntos recomendados en este capítulo para la creación de un cuerpo legal que permita que el microcrédito siga considerándose una herramienta de desarrollo conjunto entre las instituciones financieras y el mercado.

## REFERENCIAS

Banco Solidario (2004). *Bienvenidos al mundo de la microempresa*. Banco Solidario. Quito, Ecuador

Banco Solidario S.A. (2005) *Tecnología crediticia para Microcrédito*. Recuperado el 4 de enero de 2012. [http://www.banco-solidario.com/descargas/tcpm\\_03112005.pdf](http://www.banco-solidario.com/descargas/tcpm_03112005.pdf)

C. González Vega, M. Schreiner, R. Meyer y S. Navarra (1996). "El reto del crecimiento en organizaciones de microfinanzas" Recuperado el 28 de diciembre de 2012. <http://www.gestiopolis.com/recursos4/docs/eco/microcredi.htm>

Caixa Catalunya (2006). *Obra Social*. Recuperado el 22 de diciembre de 2012. [http://obrasocial.catalunyacaixa.com/osocial/idiomes/2/fixers/solidaritat/Microcredits\\_cast.pdf](http://obrasocial.catalunyacaixa.com/osocial/idiomes/2/fixers/solidaritat/Microcredits_cast.pdf)

Codificación de Resoluciones de la Superintendencia de Banco y Seguros y de la Junta Bancaria.

Codificación de Regulaciones del Banco Central

Consultative Group to Assist the Poor (2002) *Reseña para Agencias de Cooperación No. 6*. Recuperado el 4 de enero de 2012. <http://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Donor-Brief-Making-Sense-of-Microcredit-Interest-Rates-Sep-2002-Spanish.pdf>

Cordero, Y. (2001). *Metodologías de Microcréditos*. Carabobo-Venezuela: Universidad de Carabobo.



- Cortés, F (s.f.). *Caracterización y alcance de la actividad microfinanciera*. Recuperado el 11 de diciembre de 2012. [http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/16627/original/Caracteristicas\\_y\\_alcance\\_de\\_la\\_actividad\\_microfinanciera.pdf](http://biblioteca.hegoa.ehu.es/system/ebooks/16627/original/Caracteristicas_y_alcance_de_la_actividad_microfinanciera.pdf)
- Fundación Magdala (2010) *Descubre los Microcréditos*. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. <http://www.fundacionmagdala.org/index.php/es/fags>
- Instituto de Crédito Oficial (2005) *Línea ICO-Microcréditos 2005*. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. [http://www.ico.es/web/descargas/paginas/8563499\\_Informe%20Linea%200Microcreditos%20julio%202005.pdf](http://www.ico.es/web/descargas/paginas/8563499_Informe%20Linea%200Microcreditos%20julio%202005.pdf)
- Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (2011-2012). "Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de hogares urbanos y rurales.
- Keer, J. (2001) *Informe de consultación de mujeres, Financiación para el Desarrollo #4*. Recuperado el 10 de noviembre de 2012. <http://www.wedo.org/wp-content/uploads/oda-2.pdf>
- Ledgerwood, J. (1999). *Manual de Microfinanzas. Una perspectiva institucional y financiera*. Banco Mundial. Washington, Estados Unidos.
- Ley de Creación del Sistema de Garantía Crediticia
- Ley Orgánica del Banco Nacional de Fomento
- Mena, B (2008) *Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza*. Buenos Aires, Argentina
- Moreno, F. (2007) *El microcrédito y su aporte al desarrollo económico Venezolano caso BBVA Banco Provincial*. Recuperado el 23 de

diciembre de 2012.

<http://biblioteca2.ucab.edu.ve/anexos/biblioteca/marc/texto/AAQ8183.pdf>

Organización de las Naciones Unidas (1997) *Resolución No. 59/194 titulada "Función del microcrédito en la erradicación de la pobreza"*.

Zaman, H (1999). *Assessing the poverty and vulnerability impact of microcredit in Bangladesh: a case study of BRAC*. Banco Mundial. Washington D.C. – EEUU.

Zúñiga, S. (2003). *Microcrédito como herramienta de desarrollo regional*. Coquimbo-Chile: Universidad Católica del Norte.

## **ANEXO 1**

**Conferencia Magistral dictada en el marco del curso organizado por la  
Fundación CODESPA, Fundación Carolina y Fundación Rafael del Pino.  
18 de noviembre de 2002**

*“Profesor Yunus:* Rafael, distinguidos señoras y señores, es un gran honor para mí estar aquí invitado para hablarles de algo que me da mucho placer y satisfacción: lo que estamos haciendo en Bangladesh. Me satisface mucho cuando las personas tienen interés en oír lo que hacemos porque es un mensaje que siento la necesidad de transmitir a todo el mundo. Es algo que normalmente la gente encuentra muy difícil de aceptar o de creer: que las cosas pueden suceder tal como suceden.

Estoy muy contento de que Rafael les haya informado tanto sobre Bangladesh como sobre el Banco Grameen. Así, mi cometido es mucho más fácil. Voy a explicarles brevemente cómo empezamos, y luego les hablaré sobre las grandes cuestiones que están implicadas en todo esto. ¿De qué trata el Banco Grameen? ¿Por qué es diferente a todos los demás bancos? ¿Qué tiene de especial? Primero quiero dejar claro que no soy banquero. No he sido formado como banquero, ni nunca pensé convertirme en banquero. Por tanto, en lo que me vi involucrado fue una cosa más o menos accidental. Me vi obligado a implicarme debido a las circunstancias. Como mencionó Rafael, Bangladesh se independizó en 1971. Nos ilusionó muchísimo. Finalmente habíamos salido de un tipo de relación que no funcionaba con Pakistán. Por fin podíamos tomar nuestras propias decisiones políticas. Podíamos diseñar nuestra sociedad de la forma que queríamos y convertirnos en la nación de nuestros sueños. Pero, como pasa con todos los sueños, especialmente con los sueños de las naciones recientemente independientes, se puede convertir en una especie de pesadilla. No siempre se dirigen en la dirección esperada.

Esto mismo pasó en los primeros años de Bangladesh. Terminamos en hambruna. En lugar de mejorar nuestra situación económica, se levantó la hambruna en el país. Muchas personas murieron de

hambre. Esa época fue cuando estaba dando clases en una de las universidades de Bangladesh. No se sentía bien, no es agradable enseñar economía, de todas las asignaturas, en el aula, explicándoles a los alumnos las elegantes teorías económicas, lo perfectas que son, que se pueden resolver todos los problemas económicos con esas poderosas teorías económicas, cuando sales del aula y no ves más que hambre, personas hambrientas y muriéndose de hambre. Te preguntas para qué valen tus teorías económicas de libro de texto si no son útiles para las personas que están muriéndose o a punto de morir, y no por ninguna enfermedad en particular. Se mueren porque simplemente no tienen un poco de comida. Es una cosa muy dolorosa --cuando uno está comiendo y justo en la puerta de al lado alguien se está muriendo porque no tiene comida. Por tanto, me sentí muy inquieto, como muchos otros en Bangladesh que se sentían muy descontentos y desencantados con la forma en que iban las cosas alrededor de nosotros. Y pensé que no tenía sentido y que era totalmente inmoral enseñar aquellas teorías que no significaban nada. No sabía qué hacer, porque era lo único que hacía. Había continuado mi formación académica y había hecho todo lo que había tenido que hacer para convertirme en profesor. Por tanto, sentí que quizás podía hacer algo. Podía ser sencillamente un ser humano y ser útil a otro ser humano. No se necesita un certificado para ser útil a otro ser humano, y no se tiene que leer libros de texto para hacerlo. Una relación de humanidad es suficiente para ello. Por tanto, hice exactamente eso. Fui por los pueblos intentando ver si había una oportunidad para poder ser útil a alguien. A lo mejor no iba a ser mucho, pero me sentiría un poco mejor si un día había hecho algo aunque fuese para una sola persona. Mientras hacía eso, vi muchas cosas pequeñas, cosas que no sabía antes. Mis libros de economía nunca mencionaron todo eso que tenía que ver con las realidades de la vida de los pobres, la realidad de la vida de las personas en Bangladesh. La universidad estaba a tan sólo a unos pasos de aquel

pueblo, pero no sabía casi nadie cómo se desarrollaba la vida en ese pueblo. Vi como sufría la gente por no tener una cantidad pequeñísima de dinero. Tenían que pedir prestado el dinero a prestamistas, a usureros. Y los usureros se aprovechaban y convertían a estas personas prácticamente en esclavos, porque literalmente trabajaban para los usureros. Lo poco que ganaban se lo quedaban los usureros y tenían muy poco para sí mismos.

Así pues, tuve una idea. Si les podía proporcionar este poquito de dinero, probablemente las cosas iban a serles más fáciles. Por tanto, hice una lista de personas que necesitaban esta pequeña cantidad de dinero. La lista contenía 42 nombres cuando la terminé, finalmente. La cantidad total de lo que necesitaban era 27 dólares. Fue chocante para mí, porque como profesor de economía enseñaba sobre los planes nacionales de desarrollo de un país, cómo se elaboraba el plan quinquenal, cómo los planes quinquenales cambiaban la calidad de vida de los pobres en Bangladesh. Allí hablamos de millones de dólares, de miles de millones de dólares de inversión. Nunca hablamos sobre menos de un dólar por persona para las necesidades de las personas.

Realmente era una gran sorpresa. No sabía qué respuesta podía dar en una situación como ésta. De todas formas, di los 27 dólares a esas 42 personas y les dije que devolvieran el dinero que debían a los usureros. Les dije que podían seguir con su trabajo y guardar todo el dinero que generaban utilizando el dinero. Les dije que podían devolverme el dinero si lo querían, cuando estuvieran en condiciones de hacerlo.

Pero la ilusión que generaba en estas 42 personas es lo que me llevó a involucrarme en todo esto. ¡Estaban tan contentos! Para ellos parecía como un milagro que alguien realmente les diera dinero sin

las condiciones de los usureros. Y se me vino la idea de que si puedes hacer tan contenta a tanta gente con una cantidad tan pequeña de dinero, ¿por qué no hacer más de lo mismo? Estaba planteando la forma de hacerlo cuando se me vino a la cabeza que en lugar de hacerlo yo con mi dinero, debía intentar encontrar alguna solución institucional para que continuara aun cuando no lo pudiera atender. Las personas habrían establecido su derecho, por lo que podrían recibir el dinero cuando lo necesitaran. Así que acudí al banco. Pensé que el banco era la institución adecuada para esto. Se trataba del banco que estaba situado en el mismo campus donde daba clases. Cuando propuse al director que debía dar préstamos a los pobres del pueblo donde vivíamos todos, casi se cayó del cielo. No podía creer siquiera que lo había propuesto. Dijo: “Es imposible. No se puede hacer”. Yo dije: “¿Qué tiene de imposible? Es una cantidad tan pequeña de dinero que tendrá que dar que no les hará daño”. Dijo: “No, no es cuestión de hacernos daño. El dinero no es lo importante. No es la cantidad. Es sólo que en principio no puedo dar el dinero a los pobres”. Dije: “Eso es muy curioso porque se supone que se presta dinero a personas que lo necesitan, y ellos son los que lo necesitan”. Dijo: “No, aunque lo necesiten, no pueden conseguir un préstamo bancario porque no son solventes”. Por tanto, tuve una gran discusión sobre quién merece recibir un crédito y quién no, pero se mantuvo en su postura de que un banco no puede prestar dinero a pobres porque no tienen solvencia.

Eso fue la lección más importante para mí. Fue mi primera lección de banca y se me ha quedado. He estado luchando con esto durante los últimos 26 años y probablemente seguiré en el futuro intentando convencer al mundo de que los pobres merecen recibir un préstamo tanto como cualquier otro en el mundo. Los pobres son, en muchos casos, mucho más merecedores de un préstamo que los ricos, especialmente en Bangladesh, donde los ricos que piden préstamos

de los bancos no los devuelven y se salen con la suya. Nadie puede tocarlos porque son personas poderosas.

Por tanto, de todas formas seguí manteniendo esta postura, de que los bancos debían al menos intentar dar dinero a los pobres en el pueblo. No encontré ninguna forma de hacerlo. Todo el mundo decía lo mismo. Hablé con los altos directivos de los bancos. Decían lo mismo. Finalmente, se me ocurrió una idea que funcionó. Les dije: “Me ofrezco como avalista. Firmaré todos sus papeles, y darán el dinero a las personas que yo identifique y asumiré el riesgo. Así, todos sus reglas están aseguradas y me pueden dar el dinero”. Sonaba muy razonable, muy lógico. Seguramente a ustedes les parecerá muy razonable. Pero los bancos no se metieron enseguida. Tardaron otros tres o cuatro meses para decidirse. Hizo falta que escribiera muchas cartas, con planes de cómo iba a hacerlo y cómo el banco iba a responder.

Finalmente, en 1976, después de acordarlo todo, di el primer préstamo a la gente a través del banco. El director del banco me advirtió de que el dinero nunca iba a volver, por que cometía un error al dar dinero a los pobres. Por tanto, que me preparara, que nunca vería ese dinero más. Yo dije: “Asumiré el riesgo. No tengo idea de si el dinero volverá o no, pero creo que es legítimo hacerlo”. Y lo hice. Afortunadamente para mí, se devolvió cada penique. No tuve ningún problema. Y me encantó que fuera tan fácil porque todo el mundo me estaba metiendo miedo de que no fuera a funcionar. Cuando le dije al director: “Mira, me han devuelto cada penique, ha funcionado”, éste dijo: “Bien, puede que haya funcionado en un pueblo, porque es pequeño, y vas detrás de todo el mundo para que te lo paguen, pero si lo haces en dos pueblos no te lo devolverán”. Así que dije: “Vale, lo intentaré en dos pueblos”. Lo probé en dos pueblos, uno al lado del otro. Y seguía funcionando. No le impresionó en lo más mínimo. Dijo:



“Quizás lo debes hacer en cinco pueblos”. Así que fui, y lo hice en cinco pueblos para convencerle de que funcionaba. Funcionó, pero no quedó convencido. Seguía aumentando el número cada vez que me parecía que ahora el banco iba a aceptar el hecho de que los pobres merecían recibir préstamos porque me habían devuelto el dinero sin ningún problema. Cada vez decía que no, que tenía que hacerse en otro número de pueblos.

Por tanto, llegó el momento en que empecé a pensar, ¿por qué intento convencerle a él? ¿Por qué se habían vuelto tan importantes sus decisiones para mí? Al principio no tuve idea de si iba a funcionar o no. Pero ahora, después de realizarlo unas cuantas veces, en muchos pueblos, estoy totalmente convencido de que lo que veo es lo correcto, de que lo que estoy comprobando es la realidad. Lo que él decía era totalmente fabricado, una completa mentira, una postura sin fundamento. Por tanto, me pregunté, ¿por qué no crear mi propio banco, un banco que trabaja para los pobres? Así que me centré en eso, en averiguar cómo establecer un banco para los pobres. Presenté mi propuesta al Ministerio de Hacienda de Bangladesh y no les hacía muy feliz la propuesta porque pensaban que iba a crear más problemas para ellos. Me explicaron que ya tenían muchos bancos y que todos creaban problemas porque daban dinero a los ricos que nunca se ocupaban de devolverlo. Por tanto, ¿por qué vas a establecer un banco para crearnos más problemas? Les dije que no pedíamos dinero, por lo que no debían de preocuparse. Solo queríamos su autorización. De todas formas, ésta tardó otros dos años. Nos convertimos finalmente en un banco en 1983, y empezamos a trabajar poco a poco para ampliarnos. Aprendimos muchas cosas, cosas que se dicen de una manera, se creen de una manera, pero la realidad de la situación nos enseña una historia completamente distinta.

La primera nos apareció con mucha claridad. Me enzarqué en una especie de batalla con los bancos existentes, los bancos convencionales, no sólo sobre la cuestión de prestar dinero a los pobres, sino al mismo tiempo abrí otro frente con ellos. Se trataba de prestar dinero a mujeres, sin tomar en consideración si fueran ricas o pobres. Mi alegación contra los bancos era que no sólo negaban préstamos a los pobres, sino que los negaban también a las mujeres. Y di ejemplos de las estadísticas del sistema bancario de Bangladesh. De todos los prestatarios de todos los bancos, ni siquiera un uno por ciento de ellos resultaba ser mujeres. Por tanto, les decía que algo no estaba bien en su sistema que no podía satisfacer las necesidades de las mujeres. Seguí aún quejándose de que no, no era verdad, que intentaban dar préstamos a mujeres, pero que las mujeres no venían a pedirlos. Di ejemplos de sus reglas, según las cuales si una mujer quiere pedir un préstamo, si acude al director con su proyecto, el director siempre le pregunta: “¿Lo ha hablado con su marido?” Si ella dice que sí, luego el director le pregunta: “¿Apoya él su proyecto?” Si le dice que sí, que apoya mucho su proyecto, entonces le dice: “Pues, ¿por qué no trae a su marido el lunes y podemos hablar del proyecto?” Dije: “¿Por qué, el mismo director cuando acude un hombre al banco con su propuesta no le plantea una pregunta similar: “Lo ha tratado con su mujer? ¿Apoya ella su proyecto?” Y finalmente, “¿por qué no trae a su mujer el lunes y hablaremos del proyecto?” Decía: “Algo está mal en todo esto. Es asimétrico. No es idéntico. No es igual”. Eso, por tanto, era lo que mantenía a las mujeres fuera del sistema. No pasó nada. Sólo me escuchaban de puertas afuera, pero no hicieron nada al respecto.

Cuando empecé mi trabajo quise asegurarme absolutamente de que la mitad de los prestatarios fueran mujeres. Se trataba de una decisión a propósito del debate que mantenía con los bancos en ese momento. Llegar a una decisión es probablemente mucho más fácil

que ponerlo en práctica, que es muy difícil. Me enteré de esto de la forma más difícil, porque cuando iba a las mujeres pobres en los pueblos de Bangladesh para convencerles a que recibieran préstamos de nosotros, nos miraban con incredulidad: “Qué es lo que nos quiere dar?” Pensaban que estábamos intentando meterles en algún lío, en algún tipo de problema. Literalmente huían de nosotros. Era extremadamente difícil convencer a las mujeres para que acudieran y recibieran el dinero. Una explicación que oía con frecuencia era: “No sé qué hacer con dinero, ¿por qué voy a cogerlo?” Y, “no quiero meterme en líos. Nunca he tocado dinero en mi vida. Esto crearía un montón de problemas para mí.” Esa era una. Otra que era muy frecuente era que nos decían: “Mi madre me dijo cuando murió que nunca debía pedir prestado nada a nadie”. Esto no se puede discutir. Una vez que una madre haya aconsejado a su hija a que nunca debía pedir prestado dinero de nadie, y ella lo sigue al pie de la letra, ¿de qué te vas a quejar? Escuchábamos eso y empezamos a pensar que quizás debíamos formular una manera de hacer frente a estas posturas, por lo que ideamos una respuesta a la segunda explicación. Nuestra respuesta era muy directa. Decíamos: “Sí, su madre era una persona muy sabia. Le dio los consejos correctos. Lo mejor que le podía hacer era aconsejarle que no pidiera prestado nada de nadie, porque cuando murió su madre, en ese momento no existía el Banco Grameen La única manera en que pudiera obtener dinero era a partir de los usureros, y si pide un préstamo de un usurero su vida ha terminado. Se convierte totalmente en esclava. Es la esclavitud. Así que le dio un buen consejo. Pero, sabiendo que su madre era una persona muy sabia al darle ese consejo, puede usted estar segura de que si estuviera viva hoy y si surgiera esta cuestión hoy y la fuera a consultar, le aconsejaría enérgicamente a que se uniera al Banco Grameen, porque sabría que el Banco Grameen es muy diferente de los usureros”. Luego le dábamos la explicación de lo que era el Banco Grameen, lo que eran

los usureros y le decíamos, “Piénselo. ¿Qué le hubiera dicho su madre si estuviera viva hoy?” Y seguimos desde allí. Eso le hacía pensar, al menos, en lugar de descartarnos totalmente de entrada.

De todas formas, tardamos seis años en llegar finalmente a un nivel en que el número de los prestatarios varones y hembras se equilibrara. Nos ilusionamos muchísimo

Finalmente lo habíamos logrado. Finalmente habíamos conseguido algo tan difícil. Después empezamos a notar algo extraordinario. El dinero que llegaba a la familia a través de las mujeres se traducía en muchísimo más beneficio para la familia que la misma cantidad de dinero llegada a la familia a través de los hombres, en todos los casos. No eran sólo unos casos así y otros de otra manera. De una forma muy sistemática se ve el impacto de que la mujer sea la prestataria y trae el beneficio a la familia. En primer lugar, si la madre es la prestataria invariablemente el beneficio del préstamo iba directamente a los hijos. Nunca se veía nada distinto. Era muy obvio. No tengo tiempo para entrar en detalle, pero el impacto de los ingresos de la madre en los hijos y las hijas de la familia es muy visible. Otra cosa que se nota es que ella maneja el dinero que recibe del banco con muchísima precaución, muchísimo cuidado. Eso viene de la propia experiencia que tiene como mujer en una familia pobre. Desarrolla una habilidad, la habilidad de gestionar recursos escasos en la familia. A ella siempre se le da una cosa muy pequeña, pero las exigencias que tiene que satisfacer con esta cosa tan pequeña son enormes. Así que tiene que estirar todo con mucho cuidado para que pueda satisfacer tantas demandas de la familia como sea posible con el pequeño recurso que tiene.

Así pues, cuando recibe el dinero aporta esa habilidad especial que ya tiene para trabajar con esa pequeña cantidad de dinero. Gestiona

el dinero con la máxima habilidad que pueda aportar un ser humano. Y es maravilloso cómo lo hace. Tiene una visión a más largo plazo. Quiere abandonar la pobreza, la miseria y la indignidad de vivir en la pobreza. Siendo mujer es más sensible a la humillación de ser pobre que si fuera un hombre, por lo que intenta salir de la situación de la pobreza en que se encuentra de una manera muy sistemática. Se ven los pasos que intenta dar. Intenta seguir los principios muy estrictamente para que nunca pierda ningún beneficio del préstamo que ha recibido

Así pues, viendo todo este beneficio, cambiamos nuestro planteamiento completamente. En lugar de ser equitativos, manteniendo a los hombres y a las mujeres en un nivel de igualdad, fuimos un poco audaces. Dijimos que desde ese momento en adelante íbamos a centrarnos sólo en las mujeres. A la gente no le gustó, pero seguimos adelante y lo pusimos en práctica de forma sistemática. Ralentizó nuestro trabajo, porque encontrar mujeres para unirse al Banco Grameen era un proceso muy lento. Tenían mucho miedo a unirse al Banco Grameen, pero pensamos que merecía la pena todavía, y seguíamos adelante con ello.

Hoy día el 95 por ciento de nuestros prestatarios son mujeres. Y muchas de las cosas positivas que han ocurrido con el Banco Grameen --creo que cualquiera puede saber inmediatamente por qué ha sido así -- son porque la abrumadora mayoría de nuestros prestatarios son mujeres. Lo han hecho tal como es. Y estamos muy orgullosos del hecho de que han cambiado sus vidas, las vidas de sus familias y todo lo que tienen alrededor.

Cuando veamos a una mujer recibiendo un préstamo, preguntamos ¿qué hace con ese dinero? La gente se pregunta. No tienen ninguna especialización, no han ido a ninguna escuela, no tienen ninguna

formación. Básicamente son mujeres analfabetas. ¿Cómo pueden gestionar un negocio? Cuando a uno se le pone delante de un reto le surgen las ideas, ideas que puede manejar. Una mujer que ha dicho repetidas veces que no sabe nada, que no podría nunca utilizar el dinero, por lo que por favor no se le diera el dinero, cuando se entera de que su vecina se ha unido al Banco Grameen y se ha comprado una vaca y está criando la vaca, vendiendo la leche y ganando dinero, de repente su mente se pone en marcha. Dice: “Yo lo puedo hacer mejor que ella. Siempre sabía que podía hacer las cosas mejor que ella. ¿Por qué no me compro una vaca y demuestre que lo puedo hacer mejor?” Funciona a través del ejemplo, viendo cómo lo hace otra persona. De repente su mente se pone en marcha. Cuando se hable de un negocio con ella se asusta mucho. ¿Qué es un negocio? ¿Cómo se lleva un negocio? Pero cuando venga de forma concreta todo le parece más sencillo.

Hoy día hay una gran variedad de actividades en las que están implicadas mujeres en el Banco Grameen, y han abandonado la pobreza en el camino.

El Banco Grameen es la institución más estudiada --el proyecto de investigación más grande del mundo. Todo el mundo tiene curiosidad sobre lo que hacemos y quiere enterarse. Piensan que sólo estamos lanzando grandes afirmaciones, que no pueden ser verdad. ¿Cómo pueden los pobres cambiar sus propias vidas sólo con préstamos? Debe haber algo más, están exagerando o ocultando información.

Así pues, vienen y nos estudian. Algunos son estudios muy rápidos, algunos son continuos y duran varios meses o un año. Pero el resultado de todos estos estudios es muy satisfactorio para nosotros porque todos los investigadores hallan que la renta de los prestatarios aumenta de forma continua, y los niños de estas familias están

avanzando en muchos aspectos, especialmente en términos de nutrición. La nutrición en las familias del Banco Grameen es mucho más alta que en las familias no Grameen. Se ha demostrado una y otra vez. La mortalidad infantil es muy alta en Bangladesh, pero los estudios demuestran que la mortalidad infantil en Bangladesh se ha reducido en un 37 por ciento a lo largo de un período de diez años. Una vez más, no somos un programa de salud, ni un programa dedicado a la infancia, pero se crea algo en el sistema que ha hecho reducirse la mortalidad infantil muy sistemáticamente.

Las condiciones de la vivienda en el Banco Grameen son mucho mejores que las condiciones en familias no Grameen, porque el Banco Grameen también ofrece préstamos para la vivienda. Cuando quisimos ofrecer este tipo de préstamos, todo el mundo decía: "Están locos. Dar préstamos para comprar una vaca es suficiente. Pero si dan préstamos para la vivienda será un desastre. Una vaca da leche y se paga el préstamo vendiendo la leche, pero una casa no da leche. ¿Cómo se va a pagar el préstamo para la vivienda?" Yo seguía insistiendo que la forma en que vive la gente en la pobreza -- techos con goteras, suelos de barro-- afecta la productividad. La productividad de las personas que viven en estas condiciones baja mucho. Si tuvieran un buen techo y un suelo seco, las mismas personas podrían trabajar más y cambiar sus vidas de forma muy diferente, muy rápida.

Introduje el préstamo para la vivienda en 1984 y tuvo una gran acogida por parte de la gente. Les encantaba el hecho de que el Grameen les daba un préstamo para la vivienda. Cuando hablo de préstamos para la vivienda, puede que estén pensando en grandes cifras, pero es una cantidad muy pequeña. Cuando empezamos, estos préstamos sólo eran de 100 dólares y paulatinamente se han ido aumentando hasta 300 dólares. El actual préstamo para la

vivienda está entre 300 y 600 dólares. Ésta es una enorme cantidad de dinero para ellos, y construyen bonitas casas con este dinero. Se sorprenderían ustedes de cómo esta pequeña cantidad de dinero puede dar lugar a una casa tan bonita, una casa con un techo de estaño, con cuatro pilares de hormigón, una letrina y un acceso a agua potable.

Todo esto sale de estos préstamos para la vivienda de entre 300 y 600 dólares. Hasta ahora hemos concedido más de medio millón de préstamos para la vivienda y no tenemos ningún problema. Es un préstamo a diez años, y lo pagan en plazos semanales. Cuando la casa está terminada, el momento en que entren en la nueva casa, el día que la ve, toda la familia siente como si entrara en un palacio. Para ellos es una estructura increíble, porque la forma en que vivían antes sólo era apta para animales, no para seres humanos. Hoy, por primera vez, sienten que su familia puede vivir como seres humanos y ya no como animales. La dignidad que les aporta es importante. Trabajan mucho para asegurarse de nunca saltar ninguno de los plazos de pago para la casa, para que puedan convertirse en propietarias de propio derecho de la casa que han creado. Todas estas cosas ocurren porque el Banco Grameen les ha ofrecido el préstamo y lo han estado pagando sin morosidad.

Muchas personas están interesadas en nuestro trabajo. Siguen visitándonos. Muchos preguntan por qué no hacerlo en sus propios países, por lo que ha empezado a extenderse. Existen actualmente casi 100 países en los que hay programas de tipo Grameen, con exactamente los mismos resultados. Y una vez más, me planteo la pregunta: “¿Es legítimo decir ya que los pobres no son aptos para recibir préstamos después de haberlo demostrado una y otra vez, año tras año, mostrando con qué diligencia pagan su crédito y al mismo tiempo cambian sus vidas? ¿Puede decirse que los pobres no son



solventes? Para mí es muy razonable decir que la verdadera pregunta que debe plantearse no es si los pobres merecen la confianza de los bancos, sino si los bancos merecen la confianza del pueblo. Hemos creado una estructura de instituciones financieras a la que la mitad de la población del mundo no tiene acceso. Todas las instituciones financieras que hemos creado alrededor de nosotros sólo tratan con la mitad más alta de la población del mundo. La mitad más baja de la población del mundo no tiene ningún acceso a todo eso.

Esto, ¿qué significa a las personas que no tienen acceso a ningún tipo de servicio financiero? Probablemente ellos no saben lo que pierden porque nacen en esta situación. No saben lo que es contar con servicios financieros de todo tipo. La única manera en que puedo demostrar como sería algo como lo que sigue: Supongamos que todos nos despertásemos mañana por la mañana y nos enterásemos de que todos los bancos, todas las instituciones financieras, habían dejado de funcionar de repente. ¿Cuál sería nuestra sensación? ¿Cómo seguiríamos con nuestras vidas? Nuestras tarjetas de crédito no funcionan, los talones no funcionan, los bancos no funcionan. Nada que tiene que ver con el sistema financiero, ni la bolsa ni los fondos de inversión, funciona. ¿Cómo sería la vida? Si uno puede sentir algo de esto, es como es para la mitad más baja de las personas de este planeta, porque ellas no tienen nada de esto.

Ahora, imagínense otro escenario. Supongamos que las personas que ahora están rechazadas del sistema bancario, se despierten mañana y se enteren de que de repente tienen todo tipo de servicios financieros: tienen tarjetas de crédito, talonarios, cuentas bancarias, la bolsa, pueden hacer todo lo que quieran hacer. ¿Cómo serían sus vidas? ¿Cómo sería su economía? Definitivamente no sería como es actualmente. Su economía estaría en auge, vibrante. Su actividad

saldría a chorros. Y ya no serían pobres, porque las personas tienen su propia capacidad para cambiar sus propias vidas.

Cada ser humano está dotado con una enorme capacidad, una enorme potencialidad, pero la sociedad no permite que ésta salga. Utilizo el ejemplo de un árbol bonsai. Es un árbol grande y alto, pero al ponerlo en una pequeña maceta, sólo se convierte en un árbol pequeño. No crece más porque no tiene el apoyo para crecer. Las semillas son las mismas, pero debido a que el apoyo es muy pequeño no crece. La pobreza y los pobres son iguales. Los pobres son iguales que cualquier otro ser humano, con toda la capacidad que tiene cualquier otra persona, pero no tienen el apoyo de la sociedad. No tienen el mismo apoyo que los demás. Por tanto, son pequeños. Y los miramos como un poco negligentes, 'mira, no han crecido, son pequeños'. No nos sentimos responsables. La pobreza no es creada por los pobres. La pobreza es creada por el sistema que hemos creado alrededor de ellos. Por tanto, tenemos que volver al principio y enterarnos cuáles son las instituciones que les rechacen, que no les presten servicios, que no les ofrezcan las mismas facilidades que a otras personas.

Eso es la parte importante. Hemos declarado el objetivo de desarrollo del milenio, y el mundo entero ha participado. Todos los líderes mundiales, todas las naciones, han firmado para reducir el número de pobres en el mundo a la mitad para el año 2015. No hay ninguna polémica. Todo el mundo está de acuerdo. Existe un consenso total, global. Pero, después de firmar el documento, ¿qué hacemos para lograrlo? Esa es la pregunta que nos tenemos que plantear. Tenemos que seguir planteándola a nuestros gobiernos. ¿Qué estamos haciendo al respecto? Estamos comprometidos con reducir el número de pobres a la mitad para el año 2015.

Ya han pasado dos años, y quedan 13. ¿Vamos a legar al 2015 y simplemente olvidarlo sin más, tal como hicimos –recordarán-- en las décadas de los 80 y los 90? Educación para todos para el año 2000. Sanidad para todos para el año 2000.

Muchas cosas para todos para el año 2000. Y el año 2000 llegó y se fue. Ni siquiera nos molestamos en averiguar lo que habíamos logrado. Todo estaba olvidado. Espero que el 2015 no llegue y se marche de esta manera. Por tanto, todos tenemos que tener mucho cuidado, trabajar mucho, para asegurar que este compromiso mundial se mantenga. Al intentar conseguirlo estoy seguro de que prestaremos mucha atención al microcrédito porque es un instrumento que cambiará sus vidas radicalmente.

Otro aspecto para concluir será la tecnología de la información. Si se logra llevar la tecnología de la información a los pobres, junto con el microcrédito, creo que será algo muy potente para ayudar a los pobres salir de la pobreza con su propia iniciativa, no la de otros. Sólo se tiene que llevarles los medios, y luego ellos cambiarán su propio mundo.”