



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales  
Universidad de León

Grado en Economía  
Curso 2016/2017

EVALUACIÓN DEL SISTEMA MICROFINANCIERO EN LOS PAÍSES EN  
DESARROLLO: PANORAMA GENERAL Y UN ESTUDIO DE CASO.

(EVALUATION OF THE MICROFINANCE SYSTEM IN DEVELOPING  
COUNTRIES: GLOBAL OVERVIEW AND A CASE STUDY).

Realizado por la alumna D<sup>a</sup>. Esmeralda Ferrero Tijera.

Tutelado por el profesor D. José Manuel Díez Modino.

En León, a julio de 2017.

“Microfinance recognizes that poor people are remarkable reservoirs of energy and knowledge.”

*~Kofi Annan*

“I went to the bank and proposed that they lend money to the poor people. The bankers almost fell over.”

*~Muhammad Yunus*

“You cannot hope to build a better world without improving the individuals. To that end each of us must work for his own improvement, and at the same time share a general responsibility for all humanity, our particular duty being to aid those to whom we think we can be most useful.”

*~Marie Curie*

## ÍNDICE DE CONTENIDOS.

<b>RESUMEN.</b>	<b>7</b>
<b>ABSTRACT.</b>	<b>7</b>
<b>1. INTRODUCCIÓN.</b>	<b>8</b>
<b>2. OBJETO DEL TRABAJO.</b>	<b>11</b>
<b>3. METODOLOGÍA.</b>	<b>13</b>
<b>PARTE I</b>	<b>16</b>
<b>4. TRAYECTORIA HISTÓRICA DE LAS MICROFINANZAS.</b>	<b>16</b>
4.1. <i>CONCEPTOS BÁSICOS.</i>	16
4.2. <i>EL NACIMIENTO DEL MICROCRÉDITO Y EL BANCO GRAMEEN.</i>	21
4.3. <i>DESARROLLO POSTERIOR.</i>	25
<b>5. LAS MICROFINANZAS HOY.</b>	<b>36</b>
5.1. <i>ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE MICROFINANZAS EN EL MUNDO.</i>	37
5.1.0. Países desarrollados: breve análisis.	38
5.1.1. Países en desarrollo: análisis y principales resultados.	45
5.1.1.0. Bangladesh y otros países asiáticos.	46
5.1.1.1. América Latina.	55
5.1.1.2. África Subsahariana.	58
5.2. <i>CRÍTICAS AL MODELO DEL MICROCRÉDITO.</i>	62
<b>PARTE II</b>	<b>64</b>
<b>6. ESTUDIO DE CASO: GHANA.</b>	<b>64</b>
6.1. <i>CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIOCULTURAL.</i>	64
6.1.0. Historia de Ghana: breve reseña.	64
6.1.1. Economía de Ghana en la actualidad.	65
6.1.2. Cultura y sociedad ghanesa.	70
6.2. <i>PRECEDENTES Y PARTICIPANTES DEL ESTUDIO.</i>	71
6.2.0. Descripción del estudio.	71
6.2.1. Proyecto de Microfinanzas.	72
6.2.2. Participantes y colaboradores.	76
6.3. <i>RESULTADOS DEL ESTUDIO.</i>	78
6.4. <i>EVALUACIÓN EX POST.</i>	83

6.5. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.	87
<b>PARTE III.</b>	<b>89</b>
<b>7. CONCLUSIONES DEL TRABAJO.</b>	<b>89</b>
<b>8. REFERENCIAS.</b>	<b>91</b>
<b>9. ANEXOS.</b>	<b>98</b>
<b>ANEXO I: HOGARES CON ACCESO A BANCOS, 2009.</b>	<b>98</b>
<b>ANEXO II: TASAS DE INCIDENCIA DE LA POBREZA.</b>	<b>99</b>
<b>ANEXO III: ENCUESTA DEL ESTUDIO DE CASO.</b>	<b>101</b>
<b>ANEXO IV: VALORACIÓN PARA UN MICROCRÉDITO (GHANA).</b>	<b>103</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS Y GRÁFICOS.</b>	
Gráfico 4.1: Desembolso acumulado del Grameen, 83 - 91 (millones de Tk).	29
Gráfico 4.2: Desembolso del Grameen, 83 - 91 (millones de Tk).	29
Gráfico 4.3: Crecimiento de miembros por sexo (millones de personas).	30
Gráfico 4.4: Préstamos emitidos acumulados por Grameen (millones de Tk).	30
Gráfico 4.5: Actividades de destino de los préstamos emitidos por Grameen.	31
Gráfico 5.1: Tamaño medio de los créditos en Europa, 12 - 13 (euros).	42
Gráfico 5.2: Distribución de Microfinanzas en Europa, por tipo de organismo.	42
Gráfico 5.3: Destino de los créditos procedentes de las Microfinanzas en Europa.	43
Gráfico 5.4: Mercado cubierto por las IMF en Bangladesh, en términos de préstamo.	48
Gráfico 5.5: Top de IMF en términos de préstamo, mora y ahorro (billones de Tk).	48
Gráfico 6.1: Crecimiento interanual del PIB en Ghana, 90 - 15 (%).	65
Gráfico 6.2: Evolución del PIB en Ghana, 90 - 15 (USD, precios constantes 2010).	65
Gráfico 6.3: Evolución del desempleo en Ghana, 2000-16 (% fuerza laboral total).	66
Gráfico 6.4: Inflación, precios al consumidor en Ghana, 90 - 16 (%).	67
Gráfico 6.5: Evolución del déficit público en Ghana, 2000 - 15 (% PIB).	68

Gráfico 6.6: Evolución de la deuda pública en Ghana, 2000 - 15 (% PIB).	68
Gráfico 6.7: Evolución del tipo de cambio frente al dólar en Ghana, 13 - 16.	69
Gráfico 6.8: Déficit comercial (% PIB), período 1990-2015.	69
Figura 6.1: Proceso del servicio de microcrédito en Projects Abroad Microfinance.	75
Gráfico 6.9: Usuarias que pertenecen a cada franja de edad (% respecto al total).	78
Gráfico 6.10: Número de dependientes de cada beneficiaria.	79
Gráfico 6.11: Estatus laboral previo a la dedicación al negocio.	79
Gráfico 6.12: Duración del negocio de cada una de las usuarias (años).	82
Gráfico 9.1: Porcentaje de hogares con cuenta en una institución financiera formal.	98

## ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 4.1: Evolución del Banco Grameen en los años ochenta.	25
Tabla 4.2: Evolución del Banco Grameen en los años noventa.	26
Tabla 4.3: Bienes del programa de asistencia del Grameen (Tk y uds. de peso).	28
Tabla 4.4: Evolución del Banco Grameen, 2000 - 10.	31
Tabla 4.5: Evolución del Banco Grameen, 11 - 15.	35
Tabla 5.1: Microcréditos por país, destinos para la inversión o personal (euros).	40
Tabla 5.2: Número de microcréditos distribuidos por tipo, 12 - 13.	41
Tabla 5.3: Mercado microfinanciero en Asia Meridional.	46
Tabla 5.4: Mercado microfinanciero en Asia Oriental y el Pacífico.	52
Tabla 5.5: Mercado microfinanciero en América Latina y el Caribe.	55
Tabla 5.6: Mercado microfinanciero en África Subsahariana.	58
Tabla 6.1. Akwapim Rural Bank: Muestra de 20 prestatarios y sus condiciones.	85
Tabla 9.1: Tasas de incidencia de la pobreza en los países en desarrollo analizados.	99

## **RESUMEN.**

Desde que el Premio Nobel de la Paz de 2006, Muhammad Yunus, fundó Grameen Bank a comienzos de los años ochenta, en Bangladesh, las Microfinanzas se han convertido en una herramienta de primer orden para combatir la pobreza y la exclusión financiera en todo el mundo. En la primera parte de este trabajo, se reseña la historia de las Microfinanzas, así como las características del sistema microfinanciero en países tanto desarrollados como en desarrollo, con especial énfasis en éstos últimos. La segunda parte del trabajo profundiza en el análisis mediante un estudio de caso. Esta investigación se sitúa en Ghana (Región Oriental), donde se ha realizado en colaboración con la ONG “Projects Abroad”, el Banco “Akwapim Rural Bank” y la Institución Microfinanciera “Everflow Microfinance”.

**Palabras clave:** Microfinanzas, exclusión financiera, desarrollo, pobreza, Ghana.

## **ABSTRACT.**

Since Nobel Peace Price of 2006, Muhammad Yunus, founded Grameen Bank in the early eighties, in Bangladesh, Microfinance has become an important tool to combat poverty and financial exclusion around the world. The first part of this Project reviews the history of Microfinance and the characteristics of the microfinance system worldwide, with particular emphasis on developing countries. The second part elaborates on the analysis through a case study. This research has been carried out in Ghana (Eastern Region), in collaboration with the NGO “Projects Abroad”, the Bank “Akwapim Rural Bank” and the Microfinance Institution “Everflow Microfinance”.

**Keywords:** Microfinance, financial exclusion, development, poverty, Ghana.

## 1. INTRODUCCIÓN.

Vivimos en un mundo de escasez y desigualdad creciente. La pobreza no es un asunto residual de la Economía, en realidad, es su principal reto. Así lo confirma el hecho de que sea la finalidad primordial de los Objetivos de Desarrollo Sostenible de las Naciones Unidas (2015): “Poner fin a la pobreza en todas sus formas en todo el mundo”. Cuando hablamos de Economía hablamos de recursos, pero también de disponibilidad y necesidades, y éstos son precisamente los principales problemas de los países en desarrollo en la actualidad.

En las últimas décadas, se han hecho avances importantes en el ámbito de la reducción de la pobreza. Según el Banco Mundial (2015), el porcentaje de personas que viven en condiciones de pobreza extrema se encuentra por debajo del 10% en relación al total global, respecto al 12,5% en 2012. Es un hecho destacable. No obstante, aún hay mucho por hacer. La pobreza está muy presente en nuestros días: el continente africano, América Latina y Asia son las más afectadas. Además, ésta no se restringe únicamente a la pobreza extrema, es un concepto amplio y abarca múltiples facetas. De acuerdo con la Organización de las Naciones Unidas (2015), la pobreza no sólo está limitada a la escasez de recursos, también engloba la malnutrición, la falta de oportunidades educativas y sanitarias, la discriminación y la exclusión a diferentes niveles. Amartya Sen, premio Nobel de Economía de 1998, define el concepto de pobreza como la privación de las competencias básicas del individuo, reconociendo la insuficiencia de renta como una de sus causas más importantes (Sen, 2000).

La pobreza no sólo afecta a los perjudicados de primer orden, es una enfermedad del sistema económico mundial que amenaza su perdurabilidad. Las desigualdades, que actualmente están incrementándose en todo el planeta, perjudican el crecimiento económico y minan la cohesión social, aumentando las tensiones sociopolíticas y motivando los conflictos.

Desde la ortodoxia, se considera el crecimiento económico como clave para lograr poner fin a la pobreza. No obstante, es conveniente tener en cuenta que los beneficios derivados del mismo deben abarcar a todos los estratos poblacionales para lograr el objetivo de equidad social. Así, en los Objetivos de Desarrollo Sostenible se reconoce que “el crecimiento económico debe ser inclusivo con el fin de crear empleos sostenibles y promover la igualdad” (ONU, 2015). Los beneficios generales del

crecimiento, por sí solos, no son capaces de superar las barreras estructurales.

La pobreza afecta de forma diferente a la sociedad según la edad, el género o la etnia. En cuanto al género, hombres y mujeres padecen pobreza de forma distinta, afectando de forma más intensa a los individuos del sexo femenino. Las mujeres tienen más barreras en el acceso a recursos de diversa índole, lo que las lleva a una situación de sumisión, debido principalmente a la división sexual del trabajo. En los países en desarrollo, las mujeres tienen menos posibilidades de alcanzar la independencia económica, pues sufren limitaciones en el acceso al trabajo remunerado, lo que las conduce a tener como principal actividad el trabajo doméstico, ubicándolas en una posición de subordinación económica en relación al principal sustentador del hogar, que, generalmente, es una figura masculina.

La falta de autonomía económica influye en la capacidad de las mujeres que ejercen sus derechos como ciudadanas de estas regiones, lo que impide el logro de la autonomía social, dañando la productividad de los países y limitando el desarrollo potencial de los mismos. Así, las acciones dirigidas al empoderamiento del sector femenino en los países en desarrollo son estratégicas para mejorar la estructura socioeconómica característica de dichas regiones.

La posibilidad de lograr un desarrollo acelerado a escala global en el contexto actual requiere de transformaciones socioeconómicas en las regiones atrasadas para desatorar los cauces del crecimiento y propiciar un movimiento financiero unido a los cambios que se están generando en el sistema productivo mundial, obteniendo provecho de las ventajas relativas y de la potencia de sus capacidades productivas, en un entorno en el que los intermediarios financieros han jugado un papel clave desde el comienzo de la expansión de la globalización. A partir de la desaparición del sistema de Bretton Woods y la crisis mundial de los años setenta, las finanzas han pasado a ser cruciales en la nueva era de la globalización. Las finanzas globales están profundamente enraizadas en la organización económica internacional actual y las fuerzas que la originaron están implantadas en un proceso social de largo alcance. De este modo, los factores de crecimiento de las economías se ven determinados por la globalización financiera y sus efectos. Además, los países en desarrollo se encuentran en procesos de liberalización económica con el fin de fomentar la inclusión de los mismos en el orden económico internacional.

La exclusión social que caracteriza a los sectores más pobres de la población tiene como una de las causas principales la exclusión financiera. El principal motivo de esta



última reside en los complejos o excesivos requisitos que se exigen por parte de la Banca tradicional a la hora de obtener acceso a la financiación (Yunus, 2007).

De esta forma, la exclusión social y la exclusión financiera se encuentran íntimamente relacionadas. A los individuos en situación de pobreza o exclusión social se les deniega el acceso a los servicios financieros por no contar con una seguridad financiera que les respalde y, al mismo tiempo, la imposibilidad de acceder a la financiación intensifica el riesgo de exclusión social. Asimismo, la población en situación de exclusión es vulnerable a la financiación en condiciones de usura, lo que perpetúa la exclusión social y, por tanto, la exclusión financiera en los canales formales (Yunus, 1998).

Entendiendo que la exclusión financiera genera exclusión social y que la misma se encuentra ligada a la pobreza, se puede concluir que los beneficios derivados de facilitar el acceso a la financiación productiva a las personas en situación de exclusión puede incidir positivamente en la pobreza, reduciéndola, y, por tanto, en el desarrollo económico. De forma simplificada: el acceso a la financiación puede generar empoderamiento en aquellos cuyas fuerzas productivas estaban infrautilizadas, en cuyo caso, incrementaría el consumo, la inversión productiva, el nivel de ingreso y la productividad.

La exclusión financiera no está restringida únicamente a los países en desarrollo. Según el Banco Mundial (2015), el 38% de la población adulta en todo el mundo no tiene acceso a la financiación formal.

En este trabajo se estudia el campo de las Microfinanzas, un ámbito de estudio relativamente reciente que comenzó con la idea del Microcrédito por parte del economista bengalí Muhammad Yunus en los años setenta. Idea que nos ha llevado casi cuarenta años después a integrar las Microfinanzas en el ámbito de la Cooperación Financiera al Desarrollo, así como a considerarlo uno de los principales instrumentos para combatir la exclusión financiera en todo el mundo.

## **2. OBJETO DEL TRABAJO.**

El presente TFG busca dar a conocer el fenómeno de las Microfinanzas como herramienta contra la privación de recursos a la que se ve sometida una gran parte de la población mundial, estando ésta concentrada, fundamentalmente, en los países en desarrollo, por las propias características estructurales de estas regiones, que las diferencian del mundo avanzado en su contexto socioeconómico y político.

Así, se pone de manifiesto la necesidad de analizar la historia de las Microfinanzas, con el fin de comprender la trayectoria de este instrumento contra la pobreza, al mismo tiempo que se expone la actual situación y los efectos de este sistema en la realidad reciente, con el objetivo de conocer su eficacia, esto es, su utilidad en el marco de la erradicación de la pobreza y la facilitación del acceso a recursos financieros y materiales, a los que, tradicionalmente, las personas en situación de exclusión se ven restringidas.

En este sentido, la primera parte del trabajo, en su intento de abordar esta tarea, busca alcanzar los siguientes objetivos:

1. Comprender los conceptos de Microcrédito y Microfinanzas, así como de pobreza y exclusión financiera, debido a la relación que guardan éstos con los primeros y entre los mismos, así como a su importancia central en el asunto propuesto.
2. Conocer la trayectoria del instrumento del Microcrédito desde sus inicios hasta nuestros días, con el fin de entender el punto de partida de su ideario y la conducción práctica posterior.
3. Responder a las cuestiones que se puedan plantear en torno a su eficacia en la actualidad, en base a sus resultados, y, por tanto, determinar si ha demostrado ser una herramienta útil en su aplicación práctica.

En este análisis no puede olvidarse la relevancia de determinados agentes que desempeñan las tareas relacionadas con la proporción de servicios microfinancieros, como gobiernos, Bancos, instituciones financieras de diversa índole u Organismos No Gubernamentales (ONG), por lo que también se expondrá el funcionamiento y la importancia de los mismos en los diferentes contextos estudiados.

En la segunda parte, mediante un estudio de caso ubicado en Ghana (Región Oriental), se trata de poner en práctica el contenido teórico analizado en la primera parte y comprobar, así, su efectividad en un contexto real de relativa actualidad (agosto de 2016). El estudio de caso parte de la experiencia como voluntaria por parte de la autora del trabajo en el proyecto de Microfinanzas de la ONG Projects Abroad, destinado a personas que cumplen el perfil de receptores de estos servicios. Concretamente, las destinatarias del proyecto son mujeres en situación de pobreza y vulnerabilidad, pertenecientes a comunidades de algunos de los poblados de la zona oriental de Ghana.

Las tres preguntas clave que el estudio ha buscado responder han sido las siguientes:

- ¿Cuál es el perfil socioeconómico de las usuarias de este servicio?
- ¿Por qué consideran útiles los servicios microfinancieros que solicitan para cumplir sus objetivos?
- ¿Cómo está funcionando el servicio en el cumplimiento de sus expectativas?

El fin último del estudio de caso es mostrar las consecuencias derivadas del proyecto de Microfinanzas de la ONG en un contexto concreto, en razón de mostrar su efectividad en la reducción de la pobreza y la mejora de las condiciones de vida de las destinatarias de los servicios proporcionados, así como en el cumplimiento de los objetivos particulares de las mismas, que son materia de los resultados del estudio de caso y que se detallan en el mismo. De forma añadida, se completa el estudio con los datos procedentes del Banco Akwapim Rural Bank Ltd., en orden a conocer las posibilidades existentes más allá de los servicios proporcionados por la ONG. Por último, en la investigación también se utiliza información de una pequeña Institución Microfinanciera (IMF) de la zona, Everflow Microfinance.

### **3. METODOLOGÍA.**

Debido a la temática tratada, en primer lugar, se hace necesario realizar una revisión bibliográfica con el fin de dar a conocer los instrumentos básicos con los que abordar el contenido práctico. Se utilizarán los conceptos más usados en la academia actual dentro del campo de la Economía del Desarrollo y las Microfinanzas, las definiciones y apuntes de reconocidos premios Nobel, como Amartya Sen (Economía, 1998) o Muhammad Yunus (Paz, 2006), así como la literatura más reciente y actualizada del campo abordado en este trabajo. También se hará uso de las estadísticas oficiales de organismos internacionales como el Banco Mundial o el Consultative Group to Assist the Poor (CGAP). Se ha seguido una estructura analítica, pues se ha pasado de las partes al todo en la parte teórica para, finalmente, profundizar en el análisis en la parte práctica.

A través del análisis empírico, se mostrarán las relaciones entre la teoría y la práctica mediante un estudio de caso que busca dar respuesta a una serie de preguntas que se formularon en base a los objetivos propuestos. Se expondrán los resultados de una investigación sobre una población objetivo. Mediante la realización de una encuesta de tipo Paper and Pencil Interview (PAPI), se recopila información que permite efectuar un estudio acerca de los efectos del proyecto de Microfinanzas de la ONG Projects Abroad sobre la población sujeta a análisis en la Región Oriental de Ghana.

El estudio de caso es un método esencialmente cualitativo. En el campo de la investigación, al análisis cualitativo de fenómenos socioeconómicos lo envuelve un profundo desconocimiento, tanto en su propia definición, como sobre la utilidad que puede tener la misma (Báez, 2007). El análisis cualitativo es apropiado cuando se busca dar respuesta a cuestiones en las que las intervenciones del individuo analizado se relacionan con características personales o motivos ocultos que son difícilmente registrados mediante técnicas cuantitativas (Rabadán et al., 2003). De acuerdo con Yin (2014), el estudio de caso debe ser el método preferido cuando las preguntas “cómo” y “por qué” supongan el centro de la investigación. Siguiendo al mismo autor, un estudio de caso es una investigación empírica que trata un fenómeno de actualidad en su contexto real, máxime cuando la línea divisoria entre el fenómeno y el contexto no es manifiesta.

De acuerdo con la definición dada, se justifica el estudio de caso aplicado en esta

investigación mediante las siguientes premisas:

1. Es una investigación empírica, ya que se ha basado en la constatación de evidencias.
2. El fenómeno de actualidad ha sido el grupo de individuos que, a día de hoy (2016 - 2017), son beneficiarias del servicio de la ONG.
3. El estudio se ha hecho en su contexto, que son los distintos poblados en los que se desempeñan los individuos en su día a día.
4. El límite entre el fenómeno y el contexto no es claro, ya que están íntimamente relacionados: la ONG, desde el inicio del proyecto en 2013, ha tratado de adaptar las condiciones del servicio al perfil de los beneficiarios y al escenario en que se desarrolla. De hecho, el proyecto está profundamente ligado a la vida de los usuarios, ya que incide directamente en sus ingresos, generando externalidades en el resto de habitantes del poblado que conviven con ellos.

Siguiendo a varios autores, se puede clasificar el estudio de este trabajo en los siguientes grupos:

- Intrínseco: un estudio de caso es intrínseco cuando la investigación se realiza por el propio interés exclusivo del caso en cuestión (Stake, 2010). Este caso se ha estudiado como un todo y no una parte, ni como medio para cualquier otra investigación. El estudio trata las 17 mujeres que componen la población del mismo, en su contexto particular y bajo ciertas condiciones restrictivas que las diferencian de otras.
- Explicativo: siguiendo a Yin (2014), se dice que un estudio de caso es explicativo cuando muestra la causa-efecto en los vínculos de las intervenciones humanas. En este estudio se valoran aspectos de las relaciones humanas, demasiado complejas para ser estudiadas mediante técnicas distintas a la observación o interacción personal.
- Generado por la teoría: se dice así cuando se investiga un caso sin una teoría de partida que condicione la recolección de datos. Esto no significa que no exista una teoría base sobre la que se sustenta la investigación, sino que ésta no subordina la información que se puede recoger a la misma, ni tampoco los resultados obtenidos (Simons, 2009). Se busca generar una teoría específica del caso y no clasificar los resultados en una teoría. En este trabajo, la teoría de base es la expuesta en la parte

teórica, pero ésta no ha condicionado el desarrollo del estudio de campo, ni tampoco ha tratado de clasificar sus resultados.

- Etnográfico: el estudio de caso etnográfico se centra en un proyecto particular, sin por ello desligarlo de su contexto sociocultural (Simons, 2009). Este estudio se ha centrado en el proyecto descrito, pero lo interrelaciona con el contexto, teniendo presentes factores macroeconómicos, sociales y culturales.

La población estudiada es de dimensión reducida, por lo que no ha sido necesario aplicar ninguna técnica de muestreo: la muestra coincide con el universo estudiado y, por tanto, se ha evitado el sesgo estadístico de selección. Se utiliza una metodología no experimental, pues el proyecto lleva en marcha desde 2013 y la recogida de información se ha efectuado en agosto de 2016. De este modo, se aprovecha la información existente del proyecto desde sus inicios, abordando de esta forma una evaluación global y completa, que permite no sólo conocer los efectos del proyecto, sino también las características de los individuos estudiados y sus motivaciones de cara a solicitar estos servicios.

La búsqueda de información se realizó a través de recursos electrónicos como ScienceDirect, Springer, Jstor o Dialnet, y herramientas de búsqueda como Google Scholar, especialmente para el contraste de documentos consultados en los principales recursos citados. También se ha hecho uso de bibliografía disponible en la Biblioteca de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales de la Universidad de León, así como del recurso BULERIA de la misma.

Se ha utilizado la herramienta de gestión bibliográfica Mendeley para la elaboración de las referencias del trabajo, las cuales siguen el modelo de la 6ª edición de la American Psychological Association (APA).

## PARTE I

### 4. TRAYECTORIA HISTÓRICA DE LAS MICROFINANZAS.

En este apartado, se desarrollará la base para comprender mejor el campo de las Microfinanzas dentro de la Economía del Desarrollo. El lector podrá conocer su trayectoria histórica a partir, en primer lugar, de entender los conceptos básicos en los que se apoya. Sin una noción clara y rigurosa de términos como *pobreza* o *exclusión financiera* no es posible abordar la temática tratada. Posteriormente, se explicará cómo surgió la idea del Banco Grameen en Bangladesh en los años setenta y la problemática que llevó a su creación, así como su desarrollo e impacto desde los años ochenta en adelante.

#### 4.1. CONCEPTOS BÁSICOS.

a) Pobreza: el concepto de pobreza es amplio y, en función de los diferentes enfoques que se le han dado, ha sido materia tanto de la Economía como de la Sociología y, en general, de las Ciencias Sociales. Para este trabajo, se utilizará el concepto de pobreza derivado de la obra de Amartya Sen, *Desarrollo y Libertad* (2000), referencia imperativa en el ámbito del análisis económico de la pobreza de nuestro siglo. De esta forma, se entiende la pobreza en relación a las libertades fundamentales (no exclusivamente las básicas) de los individuos que conforman una sociedad. Se concibe así como la privación de estas libertades y, en palabras de Sen (2000), “las capacidades humanas”, ampliando de este modo el tradicional concepto que se limitaba al ingreso (no obstante, Sen reconoce que el ingreso es una variable decisiva en el ámbito de la pobreza). Estas capacidades, Sen las identifica como aquellas que permiten a una persona integrarse en la sociedad a la que pertenece, mediante su voluntad personal.

Así, se entenderá que un individuo padece pobreza cuando su situación le incapacite para desarrollarse personal y socialmente, mostrándose esta incapacidad a través de unos ingresos bajos, dificultad en el acceso a la sanidad y educación, insuficiencia alimentaria, vulnerabilidad a los desastres naturales y barreras a la participación ciudadana.

A su vez, la pobreza puede entenderse desde un punto de vista absoluto o relativo. En el primer caso, se entiende como tal a la pobreza manifestada en cualquier entorno, independientemente de las condiciones del mismo (situaciones de desnutrición involuntaria se consideran bajo el paraguas de la pobreza en términos absolutos, por ejemplo). Este tipo de pobreza es más característica de los países en desarrollo. En el segundo caso, se entiende la pobreza desde el punto de vista del ámbito que rodea a los individuos que la padecen, esto es, se mide a través de la riqueza del grupo social al que el sujeto pertenece. La pobreza relativa es más propia de los países avanzados. De acuerdo con Sen (2000), la pobreza relativa no sustituye a la absoluta, ni viceversa, sino que se complementan a la hora de explicar el amplio y polifacético concepto de pobreza. Además, ambos tipos de pobreza pueden darse en cualquier país, sea éste desarrollado o no.

- b) Pobreza extrema: de acuerdo con la ONU (2015), se dice que un individuo se encuentra en condiciones de pobreza extrema cuando vive con menos de 1,90 dólares (USD) diarios. Más allá de esta definición puramente numérica, siguiendo el concepto que la CEPAL (2010) utiliza a la hora de definir la pobreza extrema, ésta se comprende como aquella situación en la que un individuo no puede satisfacer sus necesidades alimenticias adquiriendo una cesta básica de productos destinados a dicho fin.
- c) Pobreza multidimensional: el Índice de Pobreza Multidimensional, utilizado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), mide la pobreza entendiéndola como un conjunto de privaciones (sanitarias, educativas y de nivel de vida) a nivel familiar e individual, y dentro de un mismo hogar. Se utiliza desde 2010, junto a los indicadores enfocados únicamente al ingreso, complementándolos. Se considera que una persona es “multidimensionalmente pobre” cuando la escasez abarca un 33% o más de las tres variables indicadas ponderadas. Es un indicador muy utilizado en política económica enfocada al desarrollo (PNUD, 2017).
- d) Desarrollo económico: al igual que el concepto de pobreza, el término de “desarrollo” es muy amplio y no tiene una definición plenamente aceptada en el ámbito académico, pues difiere según autores y ha ido variando a lo largo de la historia. Para este trabajo, se considerará la definición más general utilizada en la actualidad, que relaciona al mismo con el crecimiento de la economía (Banco Mundial, 2008). Cabe destacar que en la academia económica de nuestro siglo hay consenso a la hora de matizar que el crecimiento no implica necesariamente



desarrollo, pues tiene que existir una mejora en las condiciones de vida de toda la sociedad y no sólo en las de determinados estratos. Además, no hay una relación directa entre crecimiento y desarrollo (o al menos no se ha establecido una correlación positiva que lo confirme, quizá porque el desarrollo no es una meta en sí mismo, sino un proceso dinámico que incluye diferentes facetas de la calidad de vida de una población). Para que el crecimiento económico incida de forma positiva en el desarrollo, el excedente de la actividad productiva debe reutilizarse en inversión *adecuada* (en los términos que se consideren) para la población de la nación o región en la que se de dicho crecimiento (ya sea mediante reinversión empresarial o a través del gasto público). Es decir, para que el crecimiento económico incida positivamente en el desarrollo, debe haber una transformación o mejora de la sociedad a distintos niveles (económico, social y medioambiental).

- e) Empoderamiento económico: de acuerdo con la RAE (2017), empoderar es “hacer poderoso o fuerte a un individuo o grupo social desfavorecido”. Cuando se habla de empoderamiento económico se hace referencia a una situación de partida de desigualdad o de inferioridad económico-financiera, que se invierte, y hace del individuo alguien con poder de decisión en su vida personal.
- f) Empoderamiento de la mujer: el concepto de empoderamiento económico ha estado en los últimos años muy ligado a lo femenino, pues la discriminación de género ha estado muy presente en nuestra sociedad, traduciéndose la misma en la exclusión de la mujer, en mayor o menor medida, de los sistemas de producción global.
- g) Discriminación de género en los países en desarrollo: la discriminación por género continúa siendo una lacra a escala mundial. No obstante, es en los países en desarrollo en los que esta situación se da de forma más intensa, ya sea por factores políticos, ideológicos, religiosos o de cualquier otra índole, que sitúan estas regiones a la cabeza de la lista de la discriminación a la mujer.

Según el reporte de la Brecha de Género Global del World Economic Forum (2015), de los 145 países que conforman el ranking, los quince últimos puestos los ocupan, de mayor a menor brecha, los siguientes: Yemen, Pakistán, Siria, Chad, Irán, Jordania, Marruecos, Líbano, Mali, Egipto, Omán, Arabia Saudí, Costa de Marfil, Mauritania y Guinea.

- h) Exclusión social: siguiendo de nuevo a Sen (2000), podemos entender la exclusión social como la falta de capacidades que permiten a un individuo disfrutar de las ventajas de la participación en la sociedad a la que pertenece, como defender sus

derechos o sus libertades personales. La exclusión es un concepto dinámico, por lo que no se puede hablar de la misma de forma estática, sino entendiéndola como el resultado de una historia continua particular que ha llevado al sujeto a situarse en una posición de exclusión. Referirnos a la exclusión social exige ampliar el campo conceptual más allá de lo puramente económico, teniendo en cuenta factores étnicos, educativos, sanitarios o políticos (Subirats, 2005).

- i) Exclusión financiera: se denomina exclusión financiera a aquella situación bajo la cual un individuo no tiene acceso (o lo tiene de forma limitada) a los servicios financieros formales de su lugar de residencia. Esta exclusión se da por carecer de cuenta corriente (incapacidad de realizar transacciones bancarias y de ahorrar vía depósitos), por la incapacidad para acceder a un crédito o para ser receptor de un seguro.
- j) Financiación formal: se considera financiación formal a toda aquella financiación canalizada por las vías legales del sistema financiero de un país o región, como Bancos o cualquier otra institución financiera reconocida dentro del marco jurídico nacional.
- k) Usura: durante muchos años se consideró usura al cobro de intereses por parte del acreedor en un servicio de préstamo. A día de hoy, se engloba bajo el concepto de usura la aplicación de un tipo de interés excesivamente alto en relación al legal del país en el que se preste el servicio. El exceso permitido en relación al legal vigente es diferente en función del marco jurídico de cada país. También se considera usura a la proporción de un préstamo en condiciones en las que el prestatario se encuentra en una situación sin alternativa, o bien carece de los conocimientos necesarios acerca del servicio que contrata.
- l) Microcrédito: de acuerdo con la definición que nos aportó la Cumbre Internacional del Microcrédito de 2002, los microcréditos son “pequeños préstamos destinados a personas pobres para proyectos de autoempleo generadores de renta” (Cumbre Internacional del Microcrédito, 2002). Ésta es la definición básica, pero no es excluyente. Existen muchos tipos de microcréditos en función de su destino o características particulares: hay microcréditos al consumo, microcréditos para la mejora de la vivienda, microcréditos proporcionados por Bancos comerciales, microcréditos proporcionados por ONG, etc. Cuando hablamos de microcrédito se debe distinguir cuál concretamente (aunque a falta de comentarios añadidos se entenderá el mismo por su definición fundamental).

Seguendo a Lacalle (2002), los rasgos más característicos de un microcrédito son los siguientes:

- Los montos no suelen ser inferiores a 100 USD ni superiores a 600 USD.
- El plazo de devolución no acostumbra a superar el año.
- Los reembolsos son semanales o mensuales.
- Los negocios que se ponen en funcionamiento son microempresas.

m) Microfinanzas: según Garzón (1996), las Microfinanzas incluyen servicios financieros de diversa índole (préstamos, microcréditos, servicios de ahorro, seguros, etc.), destinados a personas en condiciones de exclusión social y/o financiera. Además, esta intermediación es a nivel local.

Fernández-Olit (2006) afirma que las Microfinanzas surgieron como una corrección a una de las imperfecciones del mercado financiero formal global, que excluye a aquellos y aquellas que carecen de recursos suficientes (cifra que establece el propio mercado imperfecto). De esta forma, los excluidos sólo pueden acceder a dos fuentes de financiación: prestamistas cercanos (personas con vínculos personales fuertes, lo que normalmente supone un acceso a unos fondos limitados) o prestamistas locales (que acostumbran a ofrecer sus préstamos en condiciones de usura).

Respecto a las Microfinanzas cabe decir que, como herramienta financiera, tendrá diferentes resultados dependiendo de su destino. Esto es, en función de si su objetivo recae en la creación de empresas, la creación de empleo, la inclusión social o la autonomía del receptor del servicio. Aunque todos ellos persiguen la erradicación de la pobreza, el impacto de su aplicación será distinto.

n) Banco de desarrollo: un Banco de desarrollo es todo aquél que destina sus recursos a promover objetivos de desarrollo, para lo cual ofrece sus servicios bajo condiciones más flexibles o menos restrictivas que la Banca tradicional.

o) Institución Microfinanciera (IMF): como su propio nombre indica, es toda institución que tiene como negocio principal proporcionar servicios de Microfinanzas. Uno de los rasgos característicos de las IMF es que, en contraposición a los Bancos tradicionales, tienen un activo muy pequeño, lo que explica su baja participación en el sistema financiero global. En este sentido, las

IMF son instituciones con un gran impacto desde el punto de vista social, pero con un riesgo financiero muy alto, lo que influye en su estabilidad como empresa. El principio básico de estas instituciones es la confianza. Además, se caracterizan por estar distanciadas del Estado, tanto por la vía de la financiación como en un sentido ideológico. Por otro lado, el principio de *maximización del beneficio* no tiene cabida en este tipo de organizaciones.

Mix Market (2017) divide las IMF, en función del ánimo de lucro, en dos variantes:

- Sin ánimo de lucro: ONG, fundaciones y otros organismos no lucrativos.
- Con ánimo de lucro: cooperativas, Banca ética.

#### **4.2. EL NACIMIENTO DEL MICROCRÉDITO Y EL BANCO GRAMEEN.**

En el año 2006, el economista bengalí Muhammad Yunus y el Banco Grameen recibían el premio Nobel de la Paz “por sus esfuerzos para crear desarrollo económico y social desde abajo” (The Nobel Peace Prize, 2006).

La actual región de lo que hoy se conoce como Bangladesh fue adherida a la provincia de Pakistán Occidental, siendo renombrada como Pakistán Oriental, después de la partición de la India británica en 1947, conformando la ciudad de Dhaka como capital de la región. El gobierno de Pakistán, que estaba dominado por las clases altas de la zona occidental del país, declaró la lengua Urdu como la oficial de toda la nación, idioma que hablaban estas élites, las cuales conformaban un minúsculo porcentaje de la sociedad pakistani. Este hecho trajo consigo un descontento generalizado entre la población de la zona oriental.

Tras años de confrontaciones y represión, así como una guerra civil, Bangladesh alcanzó la independencia en 1971, pasando a convertirse en un Estado autónomo.

La historia del microcrédito se remonta a los años setenta en Bangladesh, una etapa muy convulsa en la que el país se encontraba en una situación de auténtico caos: la inestabilidad caracterizaba el panorama político y la población sufría profundas hambrunas, siendo la miseria generalizada. Al mismo tiempo, los desastres naturales no daban tregua a la región, ocasionando continuas catástrofes que paralizaban todo intento por salir adelante como nación y sociedad.

En este contexto, Yunus, economista de profesión, trabaja dirigiendo el

Departamento de Economía de la Universidad de Chittagong.

La alienación de la Universidad respecto al mundo exterior despierta en el economista la intención de comprender la realidad fuera de las aulas, especialmente la de aquellos más pobres que deambulaban a diario por las calles. Yunus observa una sociedad sumida en la miseria, profundamente patriarcal, en la que los hombres de familia dedican su tiempo al trabajo y las mujeres pasan sus días en el hogar, ya sea cuidando de sus familiares o bien dedicándose al trabajo doméstico. En muchas ocasiones, las unidades familiares las componen mujeres solas a cargo de sus hijos, que sobreviven a base de trabajos manuales (como fabricación de muebles o artesanías) en condiciones de pobreza, en muchos casos, extrema.

Estas mujeres son muy vulnerables a los prestamistas usureros de la zona, pues no tienen otra alternativa ni tampoco conocimiento sobre otras formas de salir adelante. Aceptan préstamos en condiciones que generan una dependencia absoluta hacia el acreedor, ya no sólo por los tipos de interés que les exigen (en ocasiones del 10% diario), sino porque, en muchos casos, el acreedor obliga a las mujeres a venderles parte de la producción de su trabajo, pagándoles una cantidad baja que no les permite salir del ciclo de deuda en el que se encuentran inmersas (Yunus, 1998). Los préstamos que estas mujeres solicitan son fundamentalmente para comprar materia prima, como bambú.

Movido por un sentimiento altruista, Yunus decide poner en práctica una idea que no tenía detrás un trasfondo teórico desarrollado ni tampoco un aparato matemático concreto: decide prestar a un grupo de 47 familias de la zona el dinero que debían en total a los prestamistas, que eran 856 takas (Tk., el equivalente a 27 USD), sin aplicar tipo de interés y con la única condición de que se devolvieran cuando las familias fueran capaces de hacerlo (Yunus, 1998). De este modo, estos individuos podían saldar sus deudas con los prestamistas locales y vender sus productos en el mercado a un precio más alto.

Fue una solución *ad hoc*, pero constituyó la idea que marcaría el comienzo del uso de la herramienta contra la pobreza que hoy conocemos como Microcrédito y que permitiría la creación del Banco Grameen en 1983.

El plan del economista en los setenta se basó en desarrollar un proyecto desde la Universidad de Chittagong a través del cual se prestaban montos de pequeña cuantía a la población más pobre de las áreas rurales de la zona, acudiendo a sus hogares y teniendo siempre presente el principio de sostenibilidad económica para las familias, siendo estos préstamos destinados únicamente para el desarrollo de sus pequeños

negocios.

Con el paso de los meses, el proyecto comenzado en 1976 demostró un éxito rotundo en la mejora de las condiciones de vida de las mujeres prestatarias (Yunus, 1998), pues ya no eran dependientes de los prestamistas locales ni tampoco de deudas a las que no pudieran hacer frente con sus pequeños negocios. Cada caso era estudiado de forma particular y se ajustaban las condiciones a las circunstancias de cada familia en la medida de lo posible.

No obstante, el proyecto, tal y como estaba diseñado en ese momento, era insostenible en el tiempo, pues Yunus empleaba en él a estudiantes voluntarios de la Universidad de Chittagong, por lo que decidió solicitar apoyo institucional. Acudió a diversos Bancos, a los que propuso canalizar una parte de sus fondos para este fin, trabajando con filiales dirigidas a conceder microcréditos que dirigiría y trabajaría el mismo Yunus junto a sus colaboradores. El proyecto, en el que se tuvo que comenzar a aplicar tipos de interés para cubrir costes, demostró ser sostenible, por lo que el apoyo de estos Bancos se mantuvo.

Yunus acudía a seminarios en los que exponía los resultados de su proyecto, no sin recibir críticas marcadas por el escepticismo, pues la idea general era que una persona pobre es incapaz de devolver un préstamo al no saber hacer fructificar el dinero por carecer de conocimientos o ser irresponsables con el mismo al tener necesidades básicas que satisfacer, y mucho menos podrían devolverlo si no contaban con un aval. Los críticos desafiaron a Yunus a demostrar que el proyecto era viable, no limitándose a la aldea de Jobra, la más cercana a Chittagong, donde se había concentrado el proyecto hasta entonces, sino llevando su idea a otros lugares del país y comprobando si daba los resultados tan buenos que, supuestamente, había tenido hasta ese momento.

Yunus solicitó al gobernador adjunto del Banco Central de Bangladesh su colaboración para expandir su proyecto a nivel nacional. Con el apoyo del Banco Central, pudo llegar a Tangail en 1979. Desde allí, se expandió a otros distritos como Chittagong, Dhaka, Rangpur y Patuakhali, donde el modelo de otorgar microcréditos, en condiciones favorables para los individuos y ligado a la formación en hábitos de ahorro e inversión, logró alcanzar el éxito y demostrar que es posible prestar a los pobres, a los que no tienen colateral ni cuentan con aval.

La mayor parte de las mujeres a las que se destinaba el proyecto no sabía leer ni escribir. Yunus y sus colaboradores empezaron por enseñarles a escribir su nombre, con palos en el barro (Yunus, 1998). Con tiempo, se les formó lo suficiente para que fuesen

capaces de entender lo que recibían y gestionar los préstamos. El método fue el mismo desde el principio: pequeñas cuantías de dinero destinadas a desarrollar los pequeños negocios, al principio sin tipo de interés, más tarde con tipos de interés con el fin de cubrir costes y poder seguir funcionando, pero siempre teniendo presente que el objetivo era erradicar la pobreza y no generar beneficio personal del negocio.

El proyecto pasó a convertirse en el Banco Grameen, que en el idioma bengalí significa “Banco rural”, autónomo, logrando establecerse de manera formal en 1983 mediante un decreto del gobierno de Bangladesh, con un capital autorizado de 100 millones de takas (Grameen Bank Annual Report, 1984). Además, obtuvo una subvención de la Fundación Ford para su comienzo (Yunus, 1998).

El Banco Grameen es un Banco diseñado para trabajar exclusivamente para los pobres de áreas rurales. Los prestatarios del banco son, al mismo tiempo, propietarios del mismo. La mayor parte de los destinatarios de sus servicios eran y son mujeres. Los miembros del Banco pueden pedir prestado para cualquier actividad generadora de ingreso de su elección, individual o colectiva. Los períodos de reembolso son flexibles: pueden pasar hasta 15 años para un préstamo de 15.000 takas (Grameen Bank, 2017).

El Banco Grameen logró cambiar la práctica bancaria convencional eliminando la necesidad de colateral y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua entre los prestatarios, así como entre éstos y el Banco. También se sustituyó la necesidad de aval por un sistema de garantía cruzada en el que las prestatarias responden entre ellas. Además, la formación otorgada no sigue una estructura rígida, sino que aprovecha los conocimientos y capacidades que los individuos tienen adquiridos. No se sigue una enseñanza formal en conocimientos financieros ni empresariales, únicamente se les ayuda a superar la barrera de la alfabetización y a entender los conceptos básicos de los servicios prestados. Por lo demás, se les respeta de tal forma que se les valora como personas formadas, pues el simple hecho de estar vivos respalda esta idea (Yunus, 1998). Hoy, este Banco sigue destinando sus servicios a la población más pobre de la región de Bangladesh, pero también está presente en otros países. Además, su modelo se ha extendido por todo el mundo, permitiendo crear Bancos, IMF y ONG que siguen modelos similares de funcionamiento.

Gracias al sistema del microcrédito, muchas mujeres de Bangladesh han podido destinar sus recursos a la mejora de las condiciones de vida de sus hijos e hijas, enviándolos al colegio, alimentándolos y vistiéndolos adecuadamente, sin entrar en espirales de deuda. Al mismo tiempo, muchas de ellas también han logrado

empoderarse respecto al marido, convirtiéndose en mujeres autosuficientes y contando con la certeza de que ellas también son capaces de generar riqueza (Yunus, 2007).

### 4.3. DESARROLLO POSTERIOR.

a) Años ochenta.

Tabla 4.1: Evolución del Banco Grameen en los años ochenta.

AÑO	FILIALES	POBLADOS CUBIERTOS	PRESTATARIOS	TASA DE MOROSIDAD
1984	152	2.269	121.051	<1%
1985	226	3.666	171.622	<1%
1986	295	5.170	234.343	<1%
1987	396	7.502	339.156	<1%
1988	501	10.552	490.156	<1%
1989	641	15.073	662.056	<1%

Fuente: Elaboración propia con datos de Grameen Bank Annual Report (1984, 1985, 1986, 1987, 1988).

1984 fue el primer año de operación completo que tuvo el Banco Grameen como Banco independiente. El Banco tuvo una rápida expansión del número de filiales, prestatarios y reembolsos a lo largo de los años ochenta. Además, la tasa de morosidad se mantuvo en todo el período por debajo del 1% (Grameen Bank Annual Report, 1984; 1985; 1986; 1987; 1988).

Empresas colectivas como la fabricación de pozos profundos, pozos más superficiales, pequeños molinos de arroz y aceite, telares mecánicos y el emprendimiento del cultivo conjunto mediante el arrendamiento de la tierra o el arrendamiento de estanques, se convirtieron en actividades muy comunes entre los prestatarios. En 1984, el Banco Grameen introdujo una innovación financiera a través de un programa para construir casas con techo de hojalata para sus miembros. Las casas de paja siempre han sido experiencias costosas para los pobres de Bangladesh, los cuales no habían tenido otra opción distinta a vivir en ellas. Un techo de paja necesita reparación a lo largo de todo el año, costando al propietario al final del año lo mismo



que un techo de hojalata. Pero nunca podrían esperar financiación alguna de no ser por el programa que introdujo el Banco Grameen en los ochenta. Ya no eran préstamos para la inversión empresarial, sino para la mejora directa de las condiciones de vida de los prestatarios.

En 1986, el 74% de los prestatarios eran mujeres (Grameen Bank Annual Report, 1986). A lo largo de ese año, el Banco Grameen comenzó dos proyectos relacionados con la actividad pesquera o de piscifactoría: *Joyshagar Fish Farm* y *Chokoria Shrimp Farm*, emitiendo por vez primera préstamos para este tipo de actividades. Las fuertes inundaciones que ocurrieron en Bangladesh a lo largo de 1987 impulsaron la ampliación del programa de ayuda a la vivienda, ya no sólo destinando recursos a la construcción de techos de hojalata, sino fabricando casas construidas sobre pilares de cemento, que permitieron a los prestatarios sobrellevar mejor las inundaciones. Durante 1988, el Banco Grameen alcanzó nuevas zonas del país (Bogra, Sylhet, Rajshahi y Dinajpur).

A finales de la década, el Banco Grameen había prestado desde su comienzo un total de 5.328 millones de Tk. (Grameen Bank Annual Report, 1989).

b) Años noventa.

Tabla 4.2: Evolución del Banco Grameen en los años noventa.

AÑO	FILIALES	POBLADOS CUBIERTOS	PRESTATARIOS	TASA DE MOROSIDAD
1990	781	19.536	869.331	<1%
1991	915	25.248	1,06 millones	<1%
1992	1.015	30.619	1,42 millones	<1%
1993	1.040	33.667	1,81 millones	<1%
1994	1.045	34.913	2,01 millones	<1%
1995	1.056	35.533	2,06 millones	<1%
1996	1.081	36.420	2,05 millones	<1%
1997	1.105	37.937	2,27 millones	<1%
1998	1.137	39.045	2,36 millones	<1%
1999	1.149	39.706	2,35 millones	<1%

Fuente: Elaboración propia con datos de Grameen Bank Annual Report (1990, 1991, 1992, 1993, 1994, 1995, 1996, 1997, 1998, 1999).

En los años noventa, el Banco Grameen siguió creciendo. Mientras, la tasa de morosidad se mantuvo en la misma línea que en años previos (Grameen Bank Annual Report, 1990; 1991; 1992; 1993; 1994; 1995; 1996; 1997; 1998; 1999).

En este período, el programa de vivienda continuó siendo fundamental, especialmente debido al ciclón que asoló Bangladesh en 1991. En 1993, se empezaron a introducir ordenadores en algunas filiales del Banco con el fin de incrementar la eficiencia del mismo. A finales de 1994 se alcanzó la cifra de 12.232 millones de Tk. en forma de depósitos. En 1997, los ahorros totales de los miembros alcanzaban los 21.466 millones de Tk. Además, en este año se introdujo un programa de préstamos para la educación destinados a los hijos e hijas de los miembros de Grameen. El Banco inició también en 1997 el programa *Village Phone*, consistente en la proporción de un teléfono móvil a los miembros del Banco, mediante un contrato de leasing, con el fin de proporcionar un fácil acceso a los servicios de telefonía y evitar desplazamientos innecesarios. Así, se introducen las telecomunicaciones como un nuevo arma contra la pobreza.

En este mismo año, Grameen comenzó un programa en colaboración con UNICEF y el Departamento de Salud Pública de Bangladesh contra la contaminación del agua por arsénico, algo muy común en Bangladesh, especialmente a partir de los años noventa, como consecuencia de los vertidos de las fábricas del país.

En 1998, el volumen de préstamos total distribuido desde la creación del Banco alcanzó la cantidad de 100.900 millones de Tk, aunque la actividad del Banco se vio afectada por la devastadora inundación de ese año en Bangladesh. Entre julio y septiembre de 1998, una inundación sin precedentes alcanzó el 75% del país, lo que provocó, además de pérdidas humanas, la destrucción de cultivos, viviendas e infraestructuras. La economía del país sufrió una recesión en consecuencia, con problemas de desempleo y el descenso en las condiciones de vida de la población rural (Grameen Bank Annual Report, 1998). Este hecho también tuvo un impacto negativo en la situación económico-financiera del Banco. Según el reporte de auditoría de ese año, un total de 168 miembros fallecieron, así como un número importante de familiares de éstos. Las causas mayoritarias fueron ahogamientos, diarrea, picaduras de serpiente y electrocuciones. En menor medida, fiebres, ictericia y colapso de las viviendas.

Muchos de los miembros del Banco tuvieron que acudir a campos de refugiados, que se implantaron por el gobierno de Bangladesh para las personas sin hogar a consecuencia de las inundaciones (Grameen Bank Annual Report, 1998). El Banco

diseñó un programa de asistencia, tanto en dinero como en bienes, para los miembros del Banco:

Tabla 4.3: Bienes del programa de asistencia del Grameen (Tk y uds. de peso).

Description	Amounts
Rice	929.57 Ton
Flour	176 Kg
Pulse	21.96 Ton
Salt	25.98 Ton
Potato	3.49 Ton
Beaten rice (Cheera)	3.54 Ton
Puffed rice	338 Kg
Molasses	637 Kg
Candles	1250 Pcs.
Kerosene	5 Liters
ORS packets	700,000 Packets
Alum	4.42 Ton
Water purification tablets	16700 Tablets
Cash money	200-300 Taka per head <i>(about Taka 20 Million)</i>

Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1998.

Como se indica en la Tabla 4.3, mayoritariamente se entregaron bienes alimenticios básicos, como arroz, harina, legumbres, sal o patatas. También se hizo entrega de velas, keroseno y sales de rehidratación oral, así como dinero en metálico.

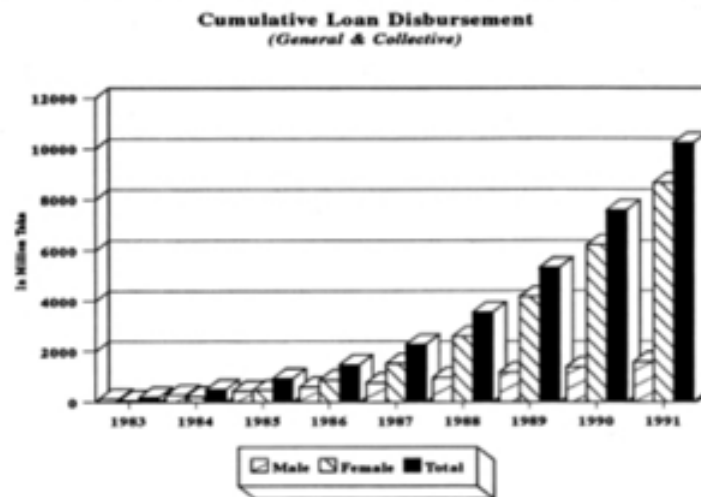
En 1999, Grameen terminaba la década con un total de ahorro acumulado (en forma de depósitos) de 21,8 billones de Tk.

Gráfico 4.1: Desembolso acumulado del Grameen, 83 - 91 (millones de Tk).



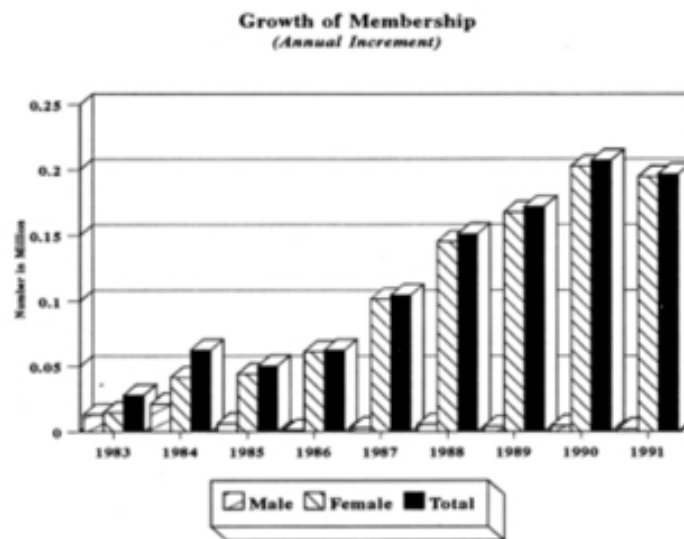
Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1991.

Gráfico 4.2: Desembolso del Grameen, 83 - 91 (millones de Tk).



Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1991.

Gráfico 4.3: Crecimiento de miembros por sexo (millones de personas).



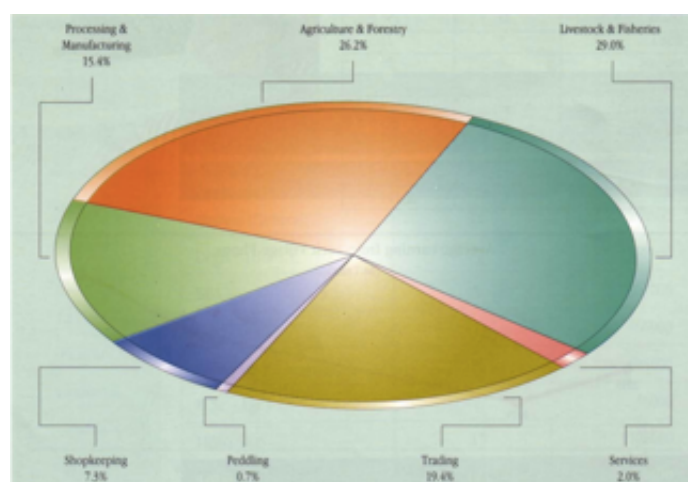
Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1991.

Gráfico 4.4: Préstamos emitidos acumulados por Grameen (millones de Tk).



Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1999.

Gráfico 4.5: Actividades de destino de los préstamos emitidos por Grameen.



Fuente: Grameen Bank Annual Report, 1999.

Las principales actividades a las que se destinaron los créditos de Grameen en los años noventa fueron: ganadería y pesca (29% de las actividades), agricultura y silvicultura (26,2% de las actividades), y comercio (19,4% de las actividades). En menor medida: fabricación de manufacturas (15,4% de las actividades), creación o mantenimiento de tiendas físicas (7,3% de las actividades), servicios (2% de las actividades) y venta ambulante (0,7% de las actividades).

c) De 2000 a 2010.

Tabla 4.4: Evolución del Banco Grameen, 2000 - 10.

AÑO	FILIALES	POBLADOS CUBIERTOS	PRESTATARIOS	TASA DE MOROSIDAD
2000	1.160	40.225	2,37 millones	<1%
2001	1.173	40.447	2,38 millones	<1%
2002	1.178	41.636	2,48 millones	<1%
2003	1.195	43.681	3,12 millones	<1%
2004	1.358	48.472	4,05 millones	<1%
2005	1.735	59.912	5,57 millones	<1%
2006	2.319	74.462	6,9 millones	<1%
2007	2.481	80.678	7,41 millones	<1%
2008	2.539	83.566	7,67 millones	<1%

2009	2.562	83.458	7,97 millones	<1%
2010	2.565	81.376	8,34 millones	<1%

Fuente: Elaboración propia con datos de Grameen Bank Annual Report (2000, 2001, 2002, 2003, 2004, 2005, 2006, 2007, 2008, 2009).

Como se puede observar en la tabla 4.4, el crecimiento del Banco continuó siendo acelerado y la tasa de morosidad continuaba siendo muy baja (Grameen Bank Annual Report 2000; 2001; 2002; 2003; 2004; 2005; 2006; 2007; 2008; 2009). Las disminuciones de los poblados cubiertos a partir de 2008 se deben a una centralización de las operaciones, con mayores facilidades para los prestatarios gracias al acceso a móviles.

En el año 2000, el volumen general de préstamos distribuidos desde la creación alcanzaba ya los 130.559 millones de Tk (Grameen Bank Annual Report, 2000). En 2001, Grameen cambió su sistema de operación a lo que Yunus denomina “Grameen generalised system” (Grameen Bank Annual Report, 2001). Este nuevo sistema consiste en la flexibilización de la deuda, es decir, la renegociación de la misma, así como en el registro y gestión de todas las actividades del Banco de forma informatizada, lo que dota al Grameen de una mayor agilidad y eficiencia. Según el reporte anual, esta dinámica fue, en general, bien aceptada por los miembros del Banco. El sistema tuvo un impacto muy positivo en los depósitos de los miembros, que se fueron incrementando constantemente a lo largo del año. Esto también permitió al Banco aumentar la autofinanciación y reducir la dependencia financiera externa. De hecho, en ese mismo año, se constató que las filiales ya empezaban a desempeñar sus funciones con sus propios recursos e incluso a generar resultados positivos en sus balances individuales. Se empezaron a crear incentivos para las filiales, que incluían una serie de beneficios para las mismas en función de diferentes logros. Así, se otorgaba la “green star” por conseguir un retorno del 100% de los préstamos; la “blue star” cuando se alcanzaba un balance positivo; la “brown star” cuando todos los hijos de los miembros del Grameen superaban la educación primaria; la “red star” cuando se conseguía sacar de la pobreza al 100% de los prestatarios. Estos incentivos desafían a las filiales a lograr estos objetivos, lo que genera sinergias muy positivas tanto para el Banco como para los miembros del mismo. En 2002, se siguió constatando el impacto positivo del nuevo sistema del Banco en los ahorros de los prestatarios (vía depósitos), pues éstos continuaron creciendo a lo largo de ese año (Grameen Bank Annual Report, 2002). De

acuerdo con el reporte anual, 292 filiales lograron generar resultados positivos. La partida de depósitos que atrajo a un mayor número de ahorradores fue la “pension account”, una cuenta destinada a funcionar como una pensión futura para los miembros del Grameen. En 2003, según el reporte de auditoría de ese año (Grameen Bank Annual Report, 2003), los teléfonos móviles prestados en contrato de leasing alcanzaron la cifra de 43.041, llegando a ofrecer servicios de telecomunicaciones a cerca de la mitad de los poblados de Bangladesh, donde este servicio nunca había existido antes.

Casi 1.900 estudiantes de las familias de Grameen fueron receptores de préstamos para la educación en ese año. Además, las filiales siguieron computarizándose, incrementando la eficiencia general del Banco Grameen. Lo más destacable de 2003 es que fue el año en el que la oficina central de Grameen logró financiar todos sus préstamos a partir de sus propios recursos en forma de depósitos, sin depender ya de financiación externa. El principal incentivo al ahorro reside en la proporción de intereses a los prestatarios. Sin embargo, no todas las filiales lograron un resultado positivo en sus balances que les permitiera autofinanciarse, por lo que se suplían los déficits de unas con los superávits de otras, haciendo grandes progresos a lo largo del año en este sentido. En este año, también se inició un programa para personas que viven en mendicidad, ofreciéndoles microcréditos para crear pequeños negocios y darles una ocupación, permitiéndoles salir de la indigencia.

En el año 2004, según el reporte de auditoría anual (Grameen Bank Annual Report, 2004), los depósitos alcanzaron los 20.718 millones de Tk. Los teléfonos móviles distribuidos alcanzaron los 92.673. En ese mismo año, Grameen empezó a aplicar una nueva política según la cual las nuevas filiales no pueden pedir prestado a la central para ofrecer sus servicios: tienen que autofinanciarse con su propia actividad. De este modo, se reduce la dependencia de la oficina central y ésta, al mismo tiempo, reduce su dependencia de la financiación externa.

En el año 2005, según el reporte de auditoría de ese año (Grameen Bank Annual Report, 2005), los depósitos llegaron a los 31.660 millones de Tk. Se distribuyeron móviles hasta hacer un total de 187.187. La computarización de las filiales siguió creciendo. En 2005, 1.455 filiales estaban ya totalmente capacitadas con sistemas informáticos.

El año 2006 fue el año estrella del Banco, pues fue éste en el que Yunus y el



Banco Grameen recibieron el Premio Nobel de la Paz<sup>1</sup>. En palabras de Yunus, se demostró que “el crédito es un derecho humano básico” (Grameen Bank Annual Report, 2006). La idea reside no en intentar decirle a los pobres cómo salir de su penuria, sino en darles la oportunidad de hacerlo a partir de sus habilidades innatas y permitirles forjar su propio destino. Grameen logró redefinir el concepto de Banca y Crédito en todo el mundo, extendiendo estos servicios más allá de unos pocos sectores de la sociedad, ya no solo bengalí, sino global.

En este año, según el reporte anual (Grameen Bank Annual Report, 2006), cerca de los, aproximadamente, 84.000 poblados que existen en Bangladesh, estaban ya cubiertos por los servicios de Grameen. En 2007, según el reporte de auditoría de ese año (Grameen Bank Annual Report, 2007), Grameen había distribuido un total de 356.800 billones de Tk en préstamos desde sus comienzos, lo que supone unos 6,69 millones USD. En depósitos, Grameen contaba en su balance con 29.533 billones de Tk.

El año 2008 se caracterizó por la expansión de la crisis financiera que afectó a la economía en todo el mundo. El Banco Grameen tuvo la oportunidad, en ese año, de demostrar su fortaleza y resiliencia frente a los shocks externos. En un contexto de crisis, sólo comparable con la Gran Depresión de los años treinta del siglo pasado, Grameen no sólo ha logrado continuar su buena marcha, sino que ha crecido tanto en términos de miembros como de préstamos concedidos. Mientras la Banca tradicional ha endurecido su disposición al crédito, Grameen ha seguido prestando a los más pobres como en años anteriores. En 2009, el Banco cubría ya el 99% del país, pues alcanzaba prácticamente la totalidad de los poblados de Bangladesh en los 64 diferentes distritos en los que se divide la nación. Los depósitos en 2009 alcanzaban la cifra de 44,82 billones de Tk a finales de año (Grameen Bank Annual Report, 2009). El total acumulado de préstamos desde los inicios hasta 2010, se sitúa en 594,46 billones de Tk, lo equivalente a 10,12 millones USD.

d) De 2011 a 2015.

---

<sup>1</sup> Curiosamente, fue de la el Paz y no el de Economía. Quizá porque el propio premio de Economía ni

Tabla 4.5: Evolución del Banco Grameen, 11 - 15.

AÑO	FILIALES	POBLADOS CUBIERTOS	PRESTATARIOS	TASA DE MOROSIDAD
2011	2.565	81.380	8,37 millones	<1%
2012	2.567	81.386	8,37 millones	<1%
2013	2.567	81.389	8,54 millones	<1%
2014	2.568	81.389	8,64 millones	<1%
2015	2.568	81.389	8,81 millones	<1%

Fuente: Elaboración propia con datos de Grameen Bank Annual Report (2011, 2012, 2013, 2014, 2015).

A partir de 2011, se ha seguido creciendo, pero a un ritmo menos acelerado que en años previos. La tasa de morosidad continúa siendo muy reducida (Grameen Bank Annual Report 2011; 2012; 2013; 2014; 2015).

En 2011, Yunus, que hasta ese momento había sido el Director General del Banco, se retiró de su puesto por disposición legal debido a su edad. Grameen continuó expandiéndose. En 2013, los préstamos a la educación alcanzaban ya los 352 millones de Tk (Grameen Bank Annual Report, 2013). Muchos de los receptores de este tipo de préstamos se desempeñan hoy en día en el campo de la Medicina, la Ingeniería o la Educación (como docentes). Otros se han dedicado al emprendimiento y han creado negocios en los que contratan un variable número de empleados.

En 2015, la cantidad de créditos distribuidos desde los inicios alcanzó la cifra de 1.230 billones de Tk, lo equivalente a 18,28 millones USD (Grameen Bank Annual Report, 2015).

### **Tipos de interés.**

El Banco Grameen (2017) aplica tipos de interés diferentes en función del préstamo. Los préstamos a la inversión empresarial tienen un tipo base decreciente del 20%; del 8% los préstamos a la vivienda; del 5% los préstamos a la educación (que se aplica una vez finalizado el período educativo, siendo del 0% mientras el prestatario está cursando sus estudios) y del 0% (libres de interés) los préstamos dirigidos a las

personas en situación de indigencia<sup>2</sup>. Todos los intereses se aplican por el método de saldo decreciente<sup>3</sup>.

En cuanto a los tipos ofrecidos en los depósitos, Grameen ofrece un mínimo del 8,5%, siendo el máximo del 12% (Grameen Bank, 2017).

### **Financiación del Banco Grameen.**

Las fuentes de financiación de Grameen han variado a lo largo de su historia. A mediados de los años noventa, Grameen obtenía la mayor parte de su financiación externa del Banco Central de Bangladesh (Grameen Bank, 2017). Más tarde, como se ha comentado anteriormente, pudo empezar a autofinanciarse y redujo considerablemente su dependencia exterior. En la actualidad, Grameen vende bonos como forma de financiación, los cuales están respaldados por el gobierno bengalí (Grameen Bank, 2017). Cabe decir que, desde 2013, el gobierno de Bangladesh tiene potestad para regular cualquier aspecto de la administración del Banco.

## **5. LAS MICROFINANZAS HOY.**

En este apartado, se estudiarán los diferentes agentes que ofrecen servicios de Microfinanzas a nivel global, así como sus características fundamentales, funcionamiento y principales resultados. En primer lugar, se hará un repaso del sistema microfinanciero en los países desarrollados. No obstante, como el trabajo está orientado a los países en desarrollo, el foco de atención recaerá sobre las zonas más desfavorecidas de Asia, América Latina y África Subsahariana. Finalmente, se expondrán algunas visiones más críticas de las Microfinanzas, que han surgido en los últimos años en el ámbito académico y que han puesto en tela de juicio su efectividad a la hora de combatir la pobreza. De esta forma, el lector podrá considerar las diferentes posiciones desde las que se valoran las Microfinanzas en nuestros días.

---

<sup>2</sup> Estos tipos son los aplicados en Bangladesh.

<sup>3</sup> El tipo de interés se reduce conforme el capital se va amortizando.

## 5.1. ESTRUCTURA DEL SISTEMA DE MICROFINANZAS EN EL MUNDO.

Después del éxito que supuso el programa microfinanciero del Banco Grameen en Bangladesh y tras más de treinta años de imitación de su modelo en otros países, hoy, las Microfinanzas están plenamente implantadas en todo el mundo como instrumento contra la pobreza y la exclusión financiera de aquellos más desfavorecidos. Aunque el modelo se inició en un país en desarrollo como lo es Bangladesh, éste no se ha limitado únicamente a las economías más atrasadas, sino que ha demostrado ser exportable y aplicable a todas las regiones del planeta<sup>4</sup>. No obstante, hay diferencias<sup>5</sup>: las Microfinanzas en los países en desarrollo responden a una realidad de exclusión social y financiera masiva, y en muchos casos se destinan a cubrir necesidades básicas. Por ello, en estos países estos servicios se destinan a erradicar la pobreza absoluta. En los países desarrollados, sin embargo, el sistema bancario tradicional es más accesible para la población. Así, las Microfinanzas en las regiones avanzadas se orientan a la erradicación de la pobreza relativa, en un ámbito donde el mercado de trabajo ha demostrado estar dotado de profundas imperfecciones, especialmente desde el comienzo de la crisis económica en 2007. Por tanto, las Microfinanzas se destinan no tanto a la satisfacción de necesidades básicas como a la creación de empleo.

En los últimos años, organismos internacionales como el Banco Mundial, el FMI o la ONU, han apoyado e impulsado diversos programas de microcréditos en todo el mundo. El Banco Mundial destaca especialmente en este ámbito: en cifras, destinó 1.300 millones USD en forma de microcréditos a lo largo de 2005 (Banco Mundial, 2015). El Banco Mundial recibe asesoría del Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF) y la Asociación Internacional de Fomento (AIF) para estos proyectos. El énfasis recae fundamentalmente en el apoyo a los Bancos comerciales y a las cooperativas financieras para que sea la infraestructura existente la que canalice estos servicios.

---

<sup>4</sup> Los programas de microcréditos, a pesar de imitar el modelo Grameen, se adaptan a las diferencias de cada país, lo que condiciona su éxito.

<sup>5</sup> En el Anexo I pueden consultarse las diferencias regionales en función de la tenencia de una cuenta corriente, de acuerdo con el estudio “Financial Access 2010“ del CGAP y el Banco Mundial (2010).

### 5.1.0. Países desarrollados: breve análisis.

En los países desarrollados, si bien es cierto que, como se comentaba anteriormente, hay un acceso más amplio a los servicios financieros, también las Microfinanzas tienen un papel fundamental en la ayuda hacia aquellos/as excluidos del sistema tradicional. Como puede consultarse en el Anexo I, en los países de ingreso alto la población bancarizada alcanza un 91%, siendo del 50% en Europa Central y Asia Central (Banco Mundial, 2010). Esto significa que un 9% de la población en el primer caso y un 50% en el segundo, está fuera del sistema financiero formal.

Generalmente, los colectivos más afectados son inmigrantes de primera generación o bien familias de muy escasos recursos, aunque en los últimos años se está observando un incremento en el número de personas que han quedado excluidas de las finanzas formales como consecuencia de la crisis financiera que ha provocado, por el lado de la oferta, una restricción del crédito y, por el lado de la demanda, un empeoramiento en el cumplimiento de los requisitos necesarios para ser cliente de estos servicios.

Así, la actual crisis económica ha puesto de manifiesto la importancia y necesidad de las Microfinanzas en todos los países, pues ninguno (ya sea éste avanzado o no) está exento de contar entre su población con personas incapaces de cumplir con todos los requerimientos que exige la Banca convencional en la prestación de sus servicios.

En este apartado se estudiarán, a grandes rasgos, las Microfinanzas en los casos europeo y estadounidense<sup>6</sup>.

#### a) Europa.

En el caso europeo, destaca la zona de Europa del Este y Central, pues ha presentado características particulares que la diferencian del resto del continente. Desde la caída del muro de Berlín en 1989, ha habido un crecimiento acelerado de las Microfinanzas en esta región, siendo este crecimiento, en promedio, del 30% (Herrera et al., 2009). Por el contrario, en Europa Occidental las Microfinanzas han crecido más

---

<sup>6</sup> Australia es una región avanzada y, aunque también cuenta con servicios de Microfinanzas, como es el caso de Grameen Australia, no es un fenómeno que esté muy estudiado en la zona, quizá porque Australia colabora más en proyectos microfinancieros destinados a la población de países del Pacífico Sur, como el caso de Papúa Nueva Guinea o Fiji, que se estudian más adelante.

lentamente. Además, en los países de Europa Occidental el microcrédito no tomó fuerza hasta el año 2000, con el fin de cumplir con la Agenda de Lisboa, pues uno de sus objetivos es combatir la exclusión social en el continente europeo.

El comienzo de las Microfinanzas parte de Adie, organización creada por Maria Nowak en Francia, en 1989, inspirada por el Banco Grameen y que introdujo los microcréditos en Europa.

En 2003, se creó la European Microfinance Network (EMN), constituida como una ONG, con el apoyo de la Comisión Europea y del French Caisse des Dépôts et Consignations. Actúa en toda la Unión Europea y en los países de la EFTA, y engloba a diferentes organizaciones dedicadas a las Microfinanzas. Asimismo, participa en proyectos de desarrollo de negocios y formación a los emprendedores receptores de estos servicios. Organizaciones destacadas dentro de esta red son Raiffeisen Bank en Alemania, diversas organizaciones benéficas en Reino Unido y Casse ruralie en Italia. EMN juega un papel fundamental en la promoción de las Microfinanzas en Europa, contribuyendo a la lucha contra la exclusión social y financiera. EMN ha apoyado activamente a las microempresas y al autoempleo mediante lobbies a nivel europeo, en asuntos relacionados con la construcción de una legislación que aporte un marco regulatorio uniforme al mercado microfinanciero en toda Europa.

Actualmente, el centro de operaciones de EMN se sitúa en Bélgica y opera bajo legislación belga. No obstante, como las Microfinanzas en Europa Occidental, Europa del Este, Sur de Europa y los países nórdicos suponen contextos diferentes, EMN actúa a nivel multinacional adaptándose a las diferencias de cada país miembro.

Los principales usuarios de los servicios de Microfinanzas en Europa son personas desempleadas de larga duración, con formación y en edad de trabajar, que, al encontrarse en situación de desempleo a largo plazo, encuentran dificultoso volver a formar parte de la población activa. Es decir, se trata de personas proclives a acabar en situación de exclusión social. Así, las Microfinanzas actúan como medio para evitar este problema. Más concretamente, el 72% de los usuarios que acuden a una IMF en Europa tiene como principal motivación el autoempleo (Bending, 2012).

Tabla 5.1: Microcréditos por país, destinos para la inversión o personal (euros).

**Total value of microloans disbursed by country, differentiated between business and personal purpose (2012, 2013)**

Country	'n' observations		Total (EUR)		Business (EUR)		Personal (EUR)	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Austria	1	1	412,630	137,000	412,630	137,000	0	0
Belgium	5	5	10,746,740	11,619,371	7,567,713	8,019,959	3,179,027	3,599,412
Bosnia and Herzegov.	6	6	179,581,298	194,426,889	132,263,049	132,572,894	47,318,249	61,853,995
Bulgaria	3	3	1,757,806	2,647,816	1,271,438	2,275,833	486,368	371,983
France	7	7	244,672,618	276,069,105	225,707,949	256,801,552	18,964,669	19,267,553
Germany	20	21	141,948,136	150,888,778	141,948,136	150,888,778	0	0
Hungary	10	10	42,285,776	45,628,964	42,285,776	45,628,964	0	0
Ireland	2	1	39,000	1,430,000	39,000	1,430,000	0	0
Italy*	16	17	25,142,356	64,600,497	8,630,585	9,574,830	16,511,771	18,338,681
Latvia	1	1	3,665,318	2,270,000	3,665,318	2,270,000	NA	NA
Lithuania	3	3	6,790,556	9,149,170	6,790,556	9,149,170	0	0
Macedonia	2	2	12,146,237	15,079,176	7,961,432	8,337,720	4,184,805	6,741,456
Netherlands, the	2	2	52,009,218	68,335,407	52,009,218	68,335,407	0	0
Poland	12	12	197,390,639	198,631,554	197,390,639	198,631,554	0	0
Portugal	3	3	3,164,000	2,519,000	3,164,000	2,519,000	0	0
Romania	17	17	90,932,570	103,653,142	52,208,601	58,165,416	38,723,969	45,487,726
Serbia	3	3	46,209,701	55,797,071	36,914,764	41,718,669	9,294,937	14,078,402
Spain	5	5	240,672,292	319,103,169	121,628,400	175,068,306	119,043,892	144,034,863
Switzerland	1	1	291,050	303,250	291,050	303,250	NA	0
United Kingdom	3	2	4,139,093	5,828,403	176,950	250,147	3,962,143	5,578,256
<b>Total</b>	<b>122</b>	<b>122</b>	<b>1,303,997,034</b>	<b>1,528,117,762</b>	<b>1,042,327,204</b>	<b>1,172,078,449</b>	<b>261,669,830</b>	<b>319,352,327</b>

Note: N = 150; No data available for Croatia, Greece, Liechtenstein, and Malta.  
 \* = Since one institution from Italy did only provide total numbers (not distinguished between personal and business), the sum of personal and business differs from "total".

Fuente: Bendig et al. (2014).

Como se puede comprobar en la tabla 5.1, el mayor volumen de microcréditos en Europa en el período 2012-2013 recae en los negocios, lo que nos indica que la empresa y, en consecuencia, el empleo, retrae una mayor demanda de estos servicios.

Tabla 5.2: Número de microcréditos distribuidos por tipo, 12 - 13.

**➤ Number of active borrowers by country, differentiated between business and personal purpose (2012, 2013)**

Country	'n' observations		Total (no.)		Business (no.)		Personal (no.)	
	2012	2013	2012	2013	2012	2013	2012	2013
Austria	1	1	182	243	182	243	0	0
Belgium	5	5	2,403	3,282	1,168	1,824	1,235	1,458
Bosnia and Herzegov.	6	6	146,005	161,583	97,831	100,528	48,174	61,055
Bulgaria	3	3	801	706	180	237	621	469
Croatia	1	1	140	120	130	110	10	10
France	6	5	70,628	73,171	60,819	62,606	9,809	10,565
Germany	20	19	4,199	5,074	4,199	5,074	0	0
Hungary	9	10	3,190	3,835	3,190	3,835	0	0
Ireland	2	1	4	127	4	127	0	0
Italy	17	18	13,300	14,481	4,584	5,095	8,716	9,386
Latvia	1	1	575	871	575	871	NA	NA
Lithuania	3	3	412	574	412	574	0	0
Macedonia	2	2	10,191	10,109	7,051	6,661	3,140	3,448
Netherlands, the	2	2	1,046	956	1,046	956	0	0
Poland	12	12	32,762	40,445	32,762	40,445	0	0
Portugal	1	2	1,035	967	1,035	967	0	0
Romania	17	17	67,095	74,385	14,896	16,260	52,199	58,125
Serbia	3	3	30,239	38,918	20,196	25,765	10,043	13,153
Spain	5	5	42,090	57,037	12,479	16,934	29,611	40,103
Switzerland	1	1	52	55	52	55	0	0
United Kingdom	4	2	2,728	3,986	251	261	2,477	3,725
<b>Total</b>	<b>121</b>	<b>119</b>	<b>429,077</b>	<b>490,925</b>	<b>263,042</b>	<b>289,428</b>	<b>166,035</b>	<b>201,497</b>

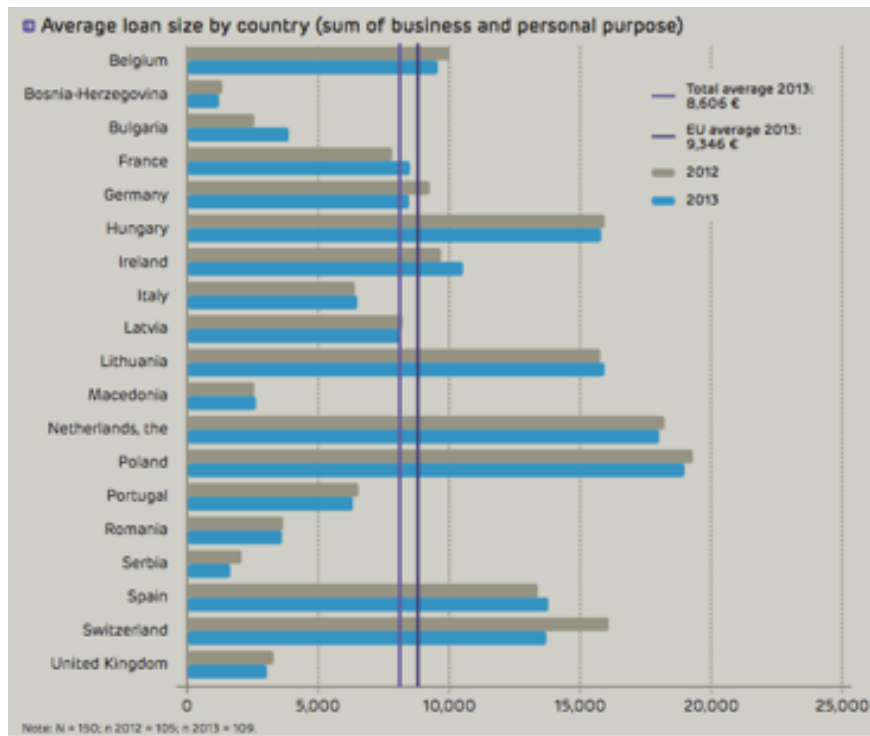
Note: N = 150; No data available for Greece, Liechtenstein, and Malta.

Fuente: Bendig et al. (2014).

Asimismo, en la tabla 5.2 se observa que no se trata de una cuestión de cuantía en moneda, pues se podría pensar que una empresa requiere de mayores fondos que satisfacer necesidades personales, sino que, numéricamente, en Europa se destina una mayor cantidad de microcréditos a la inversión que a necesidades personales



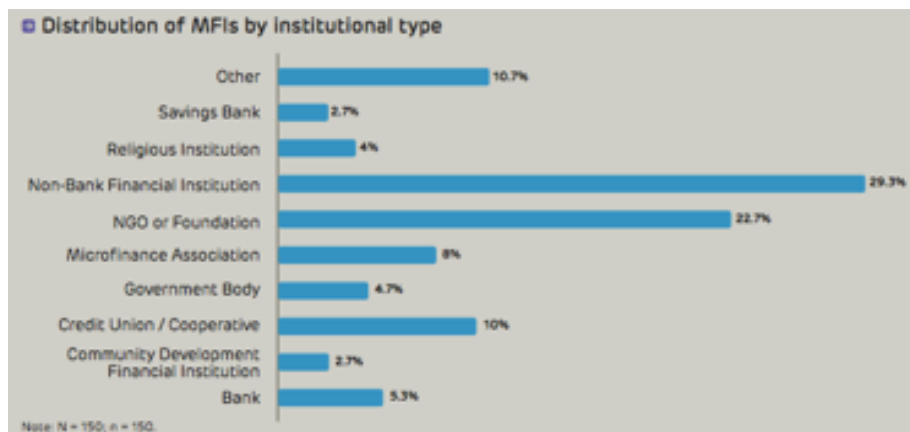
Gráfico 5.1: Tamaño medio de los créditos en Europa, 12-13 (euros).



Fuente: Bendig et al. (2014).

En el gráfico 5.1, se puede apreciar el tamaño medio de los microcréditos por país. En este sentido, destacan Polonia, Países Bajos, Hungría y Lituania. En el sentido contrario, resaltan Bosnia-Herzegovina, Serbia, Macedonia, Bulgaria y Reino Unido.

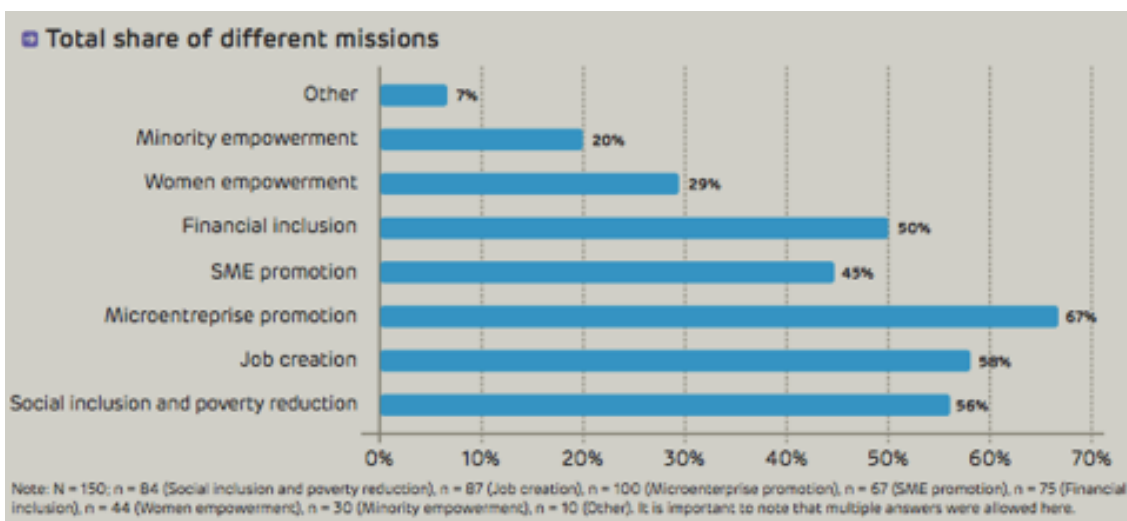
Gráfico 5.2: Distribución de Microfinanzas en Europa, por tipo de organismo.



Fuente: Bendig et al. (2014).

El gráfico 5.2 muestra la prestación de servicios de Microfinanzas por tipo de organización, destacando las IMF, en primer lugar, y las ONG, en segundo.

Gráfico 5.3: Destino de los créditos procedentes de las Microfinanzas en Europa.



Fuente: Bendig et al. (2014).

El gráfico 5.3 demuestra que los principales destinos de los microcréditos en Europa son la promoción de microempresas, la creación de empleo y la inclusión social.

Se puede concluir que, en Europa, las microfinanzas se están convirtiendo en una herramienta cada vez más importante contra las consecuencias de la crisis económica, esto es, contra la destrucción de empleo y el empeoramiento en las condiciones de vida de las tradicionales clases medias, cada vez más reducidas.

Cabe mencionar que no hay una legislación europea común para las Microfinanzas. Éstas se regulan de forma nacional, lo que puede plantear impedimentos a su integración plena en la economía. Una regulación común podría reducir desigualdades independientemente del país miembro en el que se encuentre el receptor de estos servicios y, así, incrementar su eficiencia y relevancia dentro del marco financiero europeo.

#### b) Estados Unidos.

En EE.UU., la actividad microfinanciera fue impulsada por primera vez de la mano de ACCION, una ONG que opera a nivel internacional a favor de la inclusión financiera. ACCION llegó a EE.UU. en 1991, en respuesta al desempleo y creciente desigualdad en el país. Hoy en día, se conoce como Accion U.S. Network y es la red de

microfinanzas más grande del país.

Accion U.S. Network otorga créditos a Pymes y microempresas, tanto en filiales físicas como por vía telemática (Accion, 2017). Sus servicios incluyen, además de microcréditos, un programa de expansión a zonas rurales, programas de ahorro, formación y financiación a otras IMF. Recibe financiación tanto por vía pública como por vía privada.

Según el informe de estadísticas mensuales de ACCION (2015), la tasa de reembolso es del 97%, cuentan con 4,8 millones de ahorradores en 2015, tres de cada cuatro clientes son mujeres y dos de cada tres son urbanos.

El Banco Grameen también extendió su red al país americano. Grameen America comenzó su actividad en 2008, siendo su director actual el mismo Yunus. Se considera una de las mayores proveedoras de servicios de Microfinanzas del país.

El modelo Grameen en EE.UU. se ha adaptado a la zona y funciona mediante un sistema de cuatro pasos (Grameen America, 2017):

1. Se integra a cada usuario en un grupo de cinco, creando lo que denominan “Grameen Group”.
2. Formación: los grupos participan en una semana de formación financiera donde aprenden sobre créditos, ahorros y funcionamiento de los servicios financieros. Al final de la semana, cada usuario tiene que abrir una cuenta de ahorro.
3. Cada prestatario recibe un microcrédito de 1.500 USD para crear un pequeño negocio.
4. Todas las semanas, los grupos se reúnen con el personal de Grameen America para realizar los pagos, depositar ahorros, continuar con la formación o hacer networking.

Grameen America sirve a 89.580 personas, ha distribuido cerca de 300.000 préstamos, cubre 12 ciudades en todo EE.UU. y ha creado cerca de 95.000 empleos (Grameen America, 2017).

Las Microfinanzas en EE.UU. abarcan a un pequeño porcentaje de la población, siendo éste, mayoritariamente, femenino e inmigrante, especialmente mujeres latinoamericanas, las más afectadas por la exclusión financiera en el país.

En conclusión, las Microfinanzas, tanto en Europa como en EE.UU, responden a una necesidad de creación de empleo, en un contexto cada vez más desigual, donde el

objetivo de equidad social está siendo relegado por la imperiosa necesidad de crecer, en una Economía ralentizada, como consecuencia del estallido de la crisis financiera en 2007, y que, por el momento, no termina de recuperar un ritmo acelerado como en años previos. El nivel de empleo no logra alcanzar óptimos ni ser inclusivo, generándose colectivos, cada vez más amplios, de personas excluidas de la población activa (inmigrantes, personas de más de 45 años, jóvenes con bajo nivel de formación, personas con discapacidad, etc.) y que, conforme pasa el tiempo, tienen más dificultades para acceder a un empleo, en un mercado donde predomina la precariedad laboral. Así, una combinación de políticas sociales y promoción de las Microfinanzas puede ser una potente herramienta contra los problemas señalados.

### **5.1.1. Países en desarrollo: análisis y principales resultados.**

En los países en desarrollo, las Microfinanzas adquieren características diferentes a las descritas para las regiones más desarrolladas, tanto por el destino de los recursos como por el contexto en el que se ofrecen los servicios que abarcan. En las regiones más desfavorecidas de Asia, América Latina y África, las Microfinanzas cubren aspectos más básicos de los destinatarios. Se les da un empleo, pero el objetivo principal es la obtención de ingresos para subsistir o mejorar el nivel de vida partiendo de una situación de pobreza, en ocasiones, extrema. Ya no se trata de que los usuarios deseen tener un empleo, al tiempo que cuentan con prestaciones sociales que los Estados del Bienestar proveen a las personas de bajos recursos (caso de los países desarrollados), sino de combatir el hambre, la falta de vestido o la manutención de los hijos<sup>7</sup>, en países con Estados más débiles, donde el sistema político difiere en gran medida del existente en los países más avanzados. Además, se trata de una población fundamentalmente agraria, mientras que en los países desarrollados el sector de los servicios ocupa a una mayor proporción de la población.

La bancarización en estas regiones es muy escasa, especialmente en Asia Meridional y África Subsahariana (véase el Anexo I). Ya no se trata de minorías (como podría interpretarse para los países desarrollados), sino de una masa poblacional en la que existe, más que un fenómeno de exclusión financiera, un pequeño porcentaje de la

---

<sup>7</sup> La mayor parte de los hogares que hacen uso de las Microfinanzas en los países en desarrollo, parten de unos ingresos diarios de entre 1 USD y 5 USD (Felder-Kuzu, 2010).

población que puede acceder a los servicios de la Banca tradicional. Así, el impacto positivo de la financiación en la inversión y, por tanto, en el crecimiento económico, no puede aprovechar todo su potencial en estas regiones, pues deja fuera a una gran parte de la sociedad. Esto es especialmente cierto en los entornos rurales y para las mujeres.

La mayoría de los usuarios de Microfinanzas se encuentran (de mayor a menor número) en Asia, África Subsahariana y América Latina (Cumbre del Microcrédito, 2016). En este apartado se analizarán las Microfinanzas en estas regiones<sup>8</sup>.

#### 5.1.1.0. Bangladesh y otros países asiáticos.

Tabla 5.3: Mercado microfinanciero en Asia Meridional.

País	Nº de los principales proveedores de servicios microfinancieros	Préstamos brutos (USD) bn	Nº de prestatarios (millones)	Depósitos (USD) bn	Nº de depositantes (millones)
TOTAL	228	20,14	73,72	7,42	36,26
AFGANISTÁN	6	0,13	0,15	0,10	0,23
BANGLADES	38	6,08	24,48	4,33	20,62
H					
BUTÁN	1	0,00	0,01	0,00	0,01
INDIA	9	0,13	1,14	0,02	0,52
NEPAL	29	0,15	0,08	0,12	0,25
PAKISTÁN	9	0,20	1,04	0,05	0,98
SRI LANKA	32	1,09	4,34	0,64	4,91

Fuente: Elaboración propia con datos de MIX (2017).

<sup>8</sup> El indicador que se ha elegido para determinar qué países se engloban en el análisis de este apartado ha sido la “Tasa de incidencia de la pobreza, sobre la base de la línea de pobreza nacional (% de la población)”, del Banco Mundial. Los índices pueden consultarse en el Anexo II. El análisis, más allá de los datos, se ha limitado a tres países por zona (de mayor a menor tasa de incidencia de la pobreza, a excepción de Bangladesh, que se ha analizado por ser el punto de referencia de los Microcréditos). En las tablas sólo se indican los países para los que hay datos disponibles.

Para empezar a hablar de Asia, cabe hacer un especial énfasis en Bangladesh, pues es considerada la capital del Microcrédito. No a priori pues, además de ser el lugar de nacimiento de Grameen, es la región con mayor actividad microfinanciera de Asia Meridional, tal y como se indica en la tabla 5.3.

a) Bangladesh.

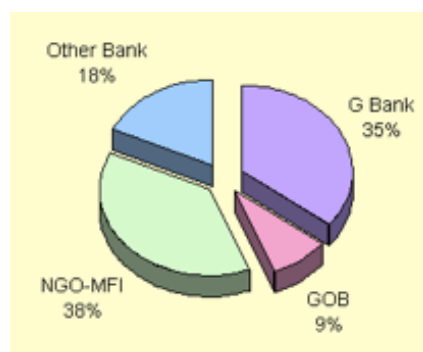
En Bangladesh, existen cinco tipos de IMF:

- El Banco Grameen.
- ONG: aproximadamente, 1.500 en todo el país (Bangladesh Bank, 2017).  
Ejemplos de ONG de Microfinanzas en Bangladesh son BRAC, Proshika, ASA, BURO-Tangail, BEES, CODEC, SUS, TMSS o Action-Aid.
- Bancos comerciales, como Krishi Bank o Rajshahi Krishi Unnayan Bank.
- Proyectos impulsados por el Gobierno bengalí, como Swanirvar Bangladesh, RD-12, o proyectos llevados a cabo en colaboración con diferentes Ministerios.

El Banco Grameen, BRAC, ASA y Proshika son las principales IMF en términos de distribución de préstamos y movilización de ahorros, sirviendo a más del 70% del mercado (Bangladesh Bank, 2017).

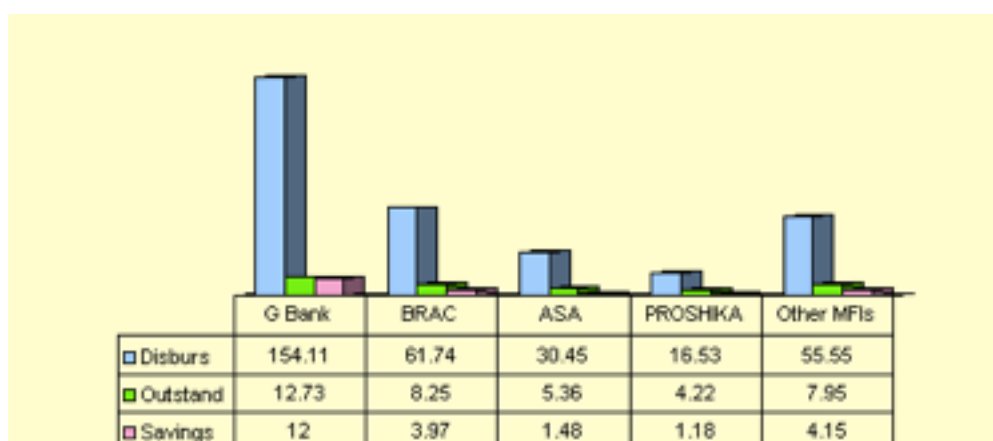
Una de las características más destacables del sistema microfinanciero de Bangladesh, es que las ONG presentes en este país son las IMF más activas del mundo. Además, el Gobierno tiene un papel muy importante en el sector, pues establece continuamente asociaciones con las IMF para llevar a cabo diversos proyectos microfinancieros.

Gráfico 5.4: Mercado cubierto por las IMF en Bangladesh, en términos de préstamo.



Fuente: Bangladesh Bank (2017).

Gráfico 5.5: Top de IMF en términos de préstamo, mora y ahorro (billones de Tk).



Fuente: Bangladesh Bank (2017).

El modelo de Microfinanzas en Bangladesh sigue el originado por Grameen: pequeños préstamos, sistema de garantía cruzada, reuniones semanales y generación de ahorros en forma de depósitos. No obstante, en los últimos años, tanto Grameen como el resto de IMF en Bangladesh, han reformulado sus modelos para adaptarse a los cambios generados en las metodologías financieras (servicios más flexibles o depósitos individuales). Ahora muchas IMF sirven también a los hombres, aunque la predominancia de las mujeres continúa siendo una realidad en la prestación de estos servicios.

En la legislación bengalí, no se impide a las ONG prestar un servicio microfinanciero, independientemente de su origen o proyectos que lleve a cabo. De

hecho, existen dos tipos de ONG en el ámbito de las Microfinanzas: por un lado, las hay cuyo primer y único negocio son las Microfinanzas. Por otro, están aquellas que, además de prestar estos servicios, llevan a cabo otro tipo de proyectos, generalmente contra la pobreza rural. No obstante, en todos los casos se necesita una licencia especial del Gobierno para llevar a cabo estas actividades.

En años pasados, una de las mayores fuentes de financiación de las IMF en Bangladesh fueron los depósitos de sus miembros. A día de hoy, las IMF tienen acceso a fondos institucionales del sistema tradicional, como Bancos comerciales. Las Microfinanzas modernas en Bangladesh han expandido su destino, de las actividades domésticas y de autoempleo, a los depósitos de ahorro, seguros y empleo a mayor escala.

En el Bangladesh rural, la mayor parte de las mujeres están confinadas al apoyo familiar a nivel doméstico. Las mujeres se casan, como muy pronto, a los 11 años y, normalmente, a los 16. Aunque las mujeres tienen menos hijos que hace treinta años, la asistencia en los partos por parte de profesionales sanitarios sigue siendo muy escasa, quedando estas acciones en manos de familiares. Hay un acceso muy limitado a servicios sanitarios por falta de ingresos. Además, incluso dentro del hogar, las mujeres de Bangladesh tienen un papel de obediencia al marido y de no participación en las decisiones importantes de la familia. De hecho, en la cultura bengalí, sigue considerándose inapropiado para una mujer salir a la calle sin una figura familiar masculina a su lado, ya sea para ir al mercado o para cualquier otra actividad diaria. En un contexto tal, las Microfinanzas adquieren una importancia vital para cambiar la dinámica de una cultura que vulnera los derechos fundamentales de la mujer.

El Gobierno de Bangladesh formó en el año 2000 el comité “Microfinance Research and Reference Unit” con el fin de formular una política uniforme para el sector de las Microfinanzas en el país. También incluye el objetivo de garantizar la transparencia mediante la auditoría de las IMF. Este comité ha puesto especial énfasis en establecer políticas de auditoría, estructuras de gobierno, políticas de ahorro e inversión y tipos de interés uniformes para todas las IMF (Bangladesh Bank, 2017).

La idea desde el Banco de Bangladesh (2017) es que hay una seria necesidad de continuar con el control de las actividades microfinancieras en el país. Teniendo en cuenta que los ahorros de los miembros son una importante fuente de financiación para las IMF de la región (aproximadamente del 25%), existe la necesidad de proteger a los pequeños ahorradores. Sin una entidad legal que asegure el crecimiento sostenible de las



IMF, será cada vez más complicado garantizar que dicho crecimiento sea así y no empiece a carecer de acceso a la financiación institucional, lo que haría peligrar la estabilidad del sistema microfinanciero de la región. Así, se destaca que existe la necesidad de establecer una normativa prudencial con el sistema para garantizar, precisamente, que siga creciendo y satisfaciendo las necesidades de la población más desfavorecida. Además, una regulación adecuada podría limitar la competencia entre IMF en Bangladesh y evitar la aparición de oligopolios en el sector. En 2011, el organismo “Bangladesh’s Microcredit Regulatory Authority”, que regula las Microfinanzas en el país, limitó los tipos a un máximo del 27%.

a) Afganistán.

El sector microfinanciero en Afganistán es relativamente joven: no se formalizó hasta el año 2003, en pleno período de guerra. El Banco Mundial estima que en 2002 (tras de la caída del régimen talibán) la demanda de microcréditos en el país alcanzaba el millón de hogares, sin embargo, las ONG locales que ofrecían microcréditos alcanzaban sólo a, aproximadamente, 12.000 personas (MISFA, 2008).

En 2003, el Banco Mundial, junto al CGAP, iniciaron el desarrollo de una institución Apex<sup>9</sup> para fomentar las microfinanzas en Afganistán.

Según un estudio de MISFA (2008), las Microfinanzas en Afganistán han demostrado ser más efectivas para los afganos de las zonas rurales, siendo el 70% de los usuarios mujeres. De hecho, MISFA destaca que el 80% de las mujeres encuestadas en su estudio afirmaron que los efectos de las Microfinanzas habían logrado cambiar las actitudes de sus maridos y otros familiares hacia ellas.

En una sociedad en la que las mujeres han estado históricamente limitadas al cuidado del hogar, como es la afgana, las Microfinanzas actúan como impulsoras del empoderamiento femenino. De hecho, de los prestatarios que utilizan estos servicios, son ellas las que tienden a comenzar negocios nuevos en vez de seguir con los negocios existentes en la familia (MISFA, 2008).

El buen progreso de las Microfinanzas en Afganistán ha sido reconocido por el Banco Mundial (2012). No obstante, el sector afronta retos relacionados con el crecimiento acelerado del mismo. Estos retos incluyen la gestión, la sostenibilidad, la

---

<sup>9</sup> Una institución Apex es una organización que canaliza fondos a múltiples IMF en un sólo país o región. Estos fondos pueden ser proporcionados junto a servicios de apoyo técnico (CGAP, 2002).

introducción de mejoras metodológicas y la ampliación del alcance de los servicios a la población de todo el país. El Banco Mundial destaca que el comienzo de la actividad microfinanciera en un país en conflicto requiere tiempo, primero, para que se alcance la paz y, en segundo lugar, para entender las características particulares del mercado en cuestión. Este objetivo requiere monitoreo institucional y un marco legislativo que establezca unos roles y responsabilidades claros.

b) Pakistán.

El mercado microfinanciero de Pakistán se caracteriza en la actualidad por tener una financiación procedente, fundamentalmente, de fuentes externas y por un mal funcionamiento a nivel gerencial y operacional. La mayoría de las IMF pakistaníes son ONG a las cuales no se les exige una transparencia financiera ni operativa desde el Gobierno ni desde ningún organismo regulador. No hay una supervisión del sector en sentido estricto. Esto disuade a los inversores potenciales, ya que la información sobre los procesos de toma de decisiones y/o sobre la situación financiera de las IMF es difícilmente accesible (Saleem, 2010).

En los últimos años, el sector de las Microfinanzas ha crecido en Pakistán, aunque se caracteriza tanto por la falta de experiencia del personal, como por la falta de comprensión de los problemas particulares del desarrollo del país.

La mayoría de las IMF pakistaníes no están autorizadas, por ley, a movilizar depósitos, lo que explica el hecho de que muchas no ofrezcan servicios de ahorro.

No existe por el momento ninguna investigación del mercado microfinanciero de Pakistán, lo que afecta al hecho de no conocer las necesidades del mercado. Según Saleem (2010), generalmente los clientes son los que acuden a las IMF en busca de apoyo financiero, ajustándose a los requerimientos de éstas, estando las IMF en una posición ajena al cliente, al no adaptar sus servicios a las necesidades de los usuarios.

Los numerosos casos de retraso en los pagos y delincuencia también representan una situación común en el sector de las Microfinanzas en Pakistán, contraria a la dinámica general del sector en otros países. Las experiencias internacionales muestran que los atrasos en los pagos son escasos (véase el caso Grameen). Las IMF paquistaníes muestran un panorama diferente. Esto también limita el crecimiento y la sostenibilidad: mientras el personal de las IMF se concentra en combatir este problema, se pone menos esfuerzo en el fortalecimiento institucional y la implementación de estrategias a largo plazo (Saleem, 2010).

Aunque no existen estudios al respecto y no se pueden hacer afirmaciones concluyentes, por el momento, se puede decir que las Microfinanzas en Pakistán no están dando los resultados que se espera de este tipo de servicios. Ya no sólo por el hecho de que sea un sector muy poco regulado, opaco y con una gerencia poco eficiente, sino porque no sigue el principio básico del servicio, que es el de erradicar la pobreza adaptándose al cliente. El reto fundamental del sector en Pakistán está en el liderazgo por parte de la gerencia de las IMF, así como en la regulación del mercado microfinanciero.

En la actualidad, las propias fuerzas de seguridad y los órganos estatales pakistaníes cometen violaciones de los derechos humanos contra la población civil con frecuencia. Se discrimina fuertemente a las minorías religiosas y se cometen homicidios femeninos por “honor”. La situación es aún peor en el medio rural. En Pakistán persiste el conflicto armado y la violencia.

La propia legislación viola los derechos a la libertad de expresión y de religión. Minorías, como la ahmadi o la dalit, tienen restringido el acceso a servicios básicos e incluso al empleo. Las mujeres sufren violencia como una constante: asesinatos, violaciones, violaciones en grupo, sodomía o secuestros (Amnistía Internacional, 2017).

Las Microfinanzas sólo pueden tener efecto en un ámbito de paz y seguridad, con garantías de salvaguarda de los derechos fundamentales de la población. Hasta que Pakistán no logre contar con un sistema garante de los Derechos Humanos, las Microfinanzas no podrán desarrollarse en la región.

Tabla 5.4: Mercado microfinanciero en Asia Oriental y el Pacífico.

País	Nº de los principales proveedores de servicios microfinancieros	Préstamos brutos (USD) bn	Nº de prestatarios (millones)	Depósitos (USD) bn	Nº de depositantes (millones)
TOTAL	170	25,44	18,34	8,25	17,89
CAMBOYA	20	13,84	2,29	4,36	2,97
FIJI	1	0,00	0,01	0,00	0,01
INDONESIA	9	0,13	1,14	0,02	0,52
LAOS	29	0,15	0,08	0,12	0,25

BIRMANIA	9	0,20	1,04	0,05	0,98
PAPÚA					
NUEVA	9	0,05	0,02	0,08	0,38
GUINEA					
FILIPINAS	32	1,09	4,34	0,64	4,91
SAMOA	1	0,00	0,01	0,00	0,00
ISLAS					
SALOMÓN	1	0,00	0,00	0,00	0,00
TIMOR					
ORIENTAL	2	0,02	0,02	0,00	0,02
TONGA	1	0,00	0,00	0,00	0,01
VIETNAM	33	7,36	7,56	2,93	6,86

Fuente: Elaboración propia con datos de MIX (2017).

c) Timor Oriental.

Timor Oriental es uno de los países más jóvenes del mundo. Cuando alcanzó la independencia en 2002, el 80% de la infraestructura del país estaba dañada o destruida y no había un acceso funcional a los servicios financieros (Day, 2010). Como parte de los esfuerzos para reconstruir el país, se creó una nueva industria financiera compuesta por Bancos comerciales, IMF y cooperativas. Según Day (2010), la inclusión financiera creció un 13% desde comienzos del nuevo milenio.

El Gobierno lleva a cabo el National Priority Working Group on Rural Development, a través del cual se lleva a cabo un proyecto contra la exclusión financiera. La intención del Gobierno es entrar dentro del mercado de servicios financieros a nivel internacional, así como proporcionar una oportunidad a las pequeñas y medianas empresas de Timor Oriental.

Para Day (2010), los retos del sector incluyen:

- La ausencia de una legislación en cuanto a los derechos de propiedad de las tierras agrícolas, contabilidad nacional y derecho contractual.
- Poca transparencia.
- Falta de un mercado de préstamo desarrollado, así como mercados de capitales y bonos.

- Existe una alta probabilidad de que se produzca una mayor demanda de servicios de depósito que de microcréditos.
- Limitada infraestructura.

d) Papúa Nueva Guinea.

En Papúa Nueva Guinea, el 85% de la población vive en áreas rurales, del cual una alta proporción tiene un acceso muy limitado a servicios educativos. La mayor parte de la población de Papúa Nueva Guinea se dedica a regentar puestos callejeros, microempresas familiares o negocios pesqueros. La mayoría de la población nunca ha tenido acceso a la Banca, aunque en los últimos años se está incrementando el acceso a los servicios financieros en las áreas rurales a través de proyectos co-financiados por los gobiernos de Australia y Papúa Nueva Guinea (Asian Development Bank, 2016).

Según el Banco Asiático de Desarrollo (2016), la industria microfinanciera en el país está en continua expansión, especialmente a través de la banca móvil, entrando en competencia directa con la Banca comercial, al ofrecer en ocasiones servicios de cambio para extranjeros.

e) Fiji.

Fiji es un país rico en recursos forestales, mineros y de pesquería. Es uno de los países más desarrollados de las Islas del Pacífico, aunque aún cuenta con una fuerte economía de subsistencia.

Las Microfinanzas en Fiji son un sector en crecimiento. Todas las IMF en Fiji ofrecen préstamos individuales o en grupo, a elección del usuario (Asian Development Bank, 2016).

5.1.1.1. América Latina.

Tabla 5.5: Mercado microfinanciero en América Latina y el Caribe.

País	Nº de los principales proveedores de servicios microfinanciero	Préstamos brutos (USD) bn	Nº de prestatarios (millones)	Depósitos (USD) bn	Nº de depositantes (millones)
TOTAL	406	43,02	24,16	29,36	24,29
ARGENTINA	10	0,03	0,03	0,00	0,00
BOLIVIA	22	7,26	1,26	6,57	3,96
BRASIL	23	2,56	3,19	0,20	0,00
CHILE	4	1,80	0,31	0,84	0,76
COLOMBIA	24	5,96	3,36	3,45	7,53
COSTA RICA	14	0,08	0,03	0,00	0,00
REPÚBLICA DOMINICANA	14	0,86	0,58	0,71	0,62
ECUADOR	52	4,77	1,36	3,75	3,62
EL SALVADOR	14	0,45	0,14	0,25	0,10
GUATEMALA	20	0,22	0,35	0,00	0,00
GUYANA	1	0,01	0,00	0,00	0,00
HAITÍ	5	0,08	0,17	0,02	0,25
HONDURAS	25	0,42	0,21	0,14	0,24
JAMAICA	2	0,03	0,03	0,00	0,00
MÉXICO	85	4,79	7,03	2,40	1,36
NICARAGUA	24	0,44	0,33	0,11	0,02
PANAMÁ	6	0,21	0,05	0,17	0,01
PARAGUAY	5	1,48	0,87	1,50	0,73
PERÚ	51	10,84	4,86	8,37	5,10

SURINAME	2	-	-	-	-
----------	---	---	---	---	---

Fuente: Elaboración propia con datos de MIX (2017).

En el caso de América Latina, desde comienzos de los años setenta, las Microfinanzas han crecido exponencialmente en la región, siendo a día de hoy un potente sector de referencia. Para empezar con el análisis, destaca el caso de Honduras, donde la tasa de incidencia de la pobreza alcanzaba el 62,8% en 2014 (Banco Mundial, 2017).

f) Honduras.

En Honduras, los servicios microfinancieros se demandan tanto por personas de muy bajos recursos, excluidos del sistema financiero tradicional, como por las micro y pequeñas empresas.

El factor que ha determinado el éxito de las IMF en Honduras ha sido su énfasis en la sostenibilidad del negocio. Las que han puesto el enfoque tanto en cubrir los costes de la IMF como en la capitalización, han demostrado obtener mejores resultados en sus balances (Sánchez et al., 2010) Ejemplo de ello son la mayor parte de las cooperativas microfinancieras, que han recibido también ayuda financiera internacional (del Banco Mundial, fundamentalmente).

Desde la CEPAL (2010), se critica que no haya incentivos por parte del Estado para que las IMF aumenten su eficiencia contratando a personal formado. Además, no se observan colaboraciones del Gobierno hondureño con las IMF para combatir la pobreza que aqueja a la mayor parte de la población del país, centrándose únicamente en la fiscalización de estas empresas y no tanto en sus objetivos de mejorar las condiciones de vida de la población más desfavorecida.

g) Guatemala.

Guatemala cuenta con REDIMIF, la Red de Microfinanzas de Guatemala. Según Mora (2016), se cubre al 70,4% de la población rural, siendo el 83,5% de los clientes mujeres.

En Guatemala el sector microfinanciero está muy liberalizado. No hay un marco

regulatorio específico que lo contenga<sup>10</sup>. Así, por un lado, no hay influencia gubernamental que distorsione la competencia en el mercado pero, por otro, la protección al consumidor es muy baja.

Según la SIB (2011), mientras la Banca comercial destina el crédito fundamentalmente al consumo y, en menor medida, a la inversión empresarial, las IMF destinan el crédito a la inversión empresarial y, en menor medida, a la vivienda.

En cuanto a los retos futuros, la SIB (2011) destaca que existe una demanda potencial de estos servicios, como consecuencia de la crisis, que aún no se logra cubrir, por lo que las IMF tienen como principal reto la ampliación de sus servicios a un conjunto más amplio de población. Por otro lado, también se recalca la falta de nexos entre las distintas IMF, lo que dota al sector de una debilidad para alcanzar objetivos en conjunto y a nivel agregado.

#### h) Haití.

Después de la catástrofe que supuso el terremoto de 2010 en Haití, siete años después, este país tiene aún muchos retos a nivel económico. Sostener “bancos de los pobres” ya es un negocio, de por sí, riesgoso, más aún en Haití. Incluso antes del terremoto, la mayor parte de la población estaba por debajo de la línea nacional de pobreza (Banco Mundial, 2017).

La situación financiera de las IMF es casi tan precaria como sus clientes. Aquí las IMF operan en una zona que carece de infraestructuras básicas de transporte, comunicaciones o redes de financiación y/o soporte. Los clientes, además, son una población muy pobre y vulnerable. Esta situación ya se ha convertido en estructural y es algo con lo que las IMF deben lidiar, entendiéndolo como el estilo de vida haitiano.

Como se puede ver en la tabla 5.5, el negocio de las IMF cuenta con muy poco capital. Se trata de un entorno muy desfavorable para la inclusión financiera, pero no todo está perdido. Empresas como Digicel's, con el programa TchoTcho mobile, ofrece servicios a la población haitiana para abrir una cuenta con el teléfono móvil de forma relativamente sencilla. Haiti Integrated Financing for Value Chain and Enterprise (HIFIVE) es un proyecto dirigido a negocios textiles para usar cuentas bancarias desde

---

<sup>10</sup> La Superintendencia de Bancos de Guatemala supervisa el sector financiero del país, no incluyendo al microfinanciero, quedando éste relegado a la supervisión del INGECOP, que no tiene un papel regulador claro por “lo limitado de sus recursos” (SIB, 2011).



el móvil para gestionar las nóminas de los empleados. Mercy Corps, que entregó dinero en metálico como socorro tras el terremoto, promueve grupos de ahorro a nivel local (en los barrios) para crear cuentas de ahorro, que se pueden gestionar con el teléfono móvil.

El principal reto reside en la situación disfuncional en la que se encuentra el sistema político haitiano. No obstante, proyectos como los señalados, fomentan la inclusión a nivel muy local, pero no por ello menos importante, más aún en un contexto con un nivel de pobreza tan generalizado.

#### 5.1.1.2. África Subsahariana.

Tabla 5.6: Mercado microfinanciero en África Subsahariana.

País	Nº de los principales proveedores de servicios microfinancieros	Préstamos brutos (USD) bn	Nº de prestatarios (millones)	Depósitos (USD) bn	Nº de depositantes (millones)
TOTAL	150	5,62	2,98	5,87	10,3
ANGOLA	1	0,01	0,02	0,00	0,02
BENIN	16	0,16	0,49	0,14	0,68
BURKINA FASO	10	0,17	0,17	0,23	1,23
BURUNDI	22	0,10	0,22	0,10	0,70
CAMERÚN	12	0,35	0,19	0,41	0,46
REPÚBLICA CENTRO AFRICANA	1	0,00	0,00	0,00	0,02
REPÚBLICA DEMOCR. DEL CONGO	15	0,30	0,27	0,09	0,53
COSTA DE MARFIL	4	0,11	0,05	0,08	0,15
ETIOPÍA	3	0,03	0,17	0,01	0,25

GAMBIA	1	-	-	-	-
GHANA	16	0,57	0,40	0,82	2,11
KENYA	21	3,34	0,44	3,65	1,68
LIBERIA	2	0,02	0,03	0,02	0,12
MADAGASCA R	9	0,12	0,21	0,10	0,70
MALAWI	5	0,11	0,15	0,12	1,17
MALI	7	0,11	0,13	0,08	0,35
MOZAMBIQU E	5	0,03	0,04	0,02	0,13

Fuente: Elaboración propia con datos de MIX (2017).

África Subsahariana está formada por 47 países, donde la incidencia de la pobreza es la más alta del mundo. Destaca Madagascar, donde el 75,3% de la población estaba por debajo de la línea nacional de pobreza en 2010, un 0,3% más que en 2005 (Banco Mundial, 2017). Es el segundo país con mayor proporción de población pobre en todo el mundo, después de Guinea Ecuatorial.

i) Madagascar.

Según datos del Banco Mundial (2017), en Madagascar sólo un 9% de la población mayor de 15 años tenía una cuenta en el sector bancario formal en 2014 y sólo un 2% era prestatario del mismo. Los datos son esclarecedores: la exclusión financiera en Madagascar es masiva y el acceso a la Banca comercial podría considerarse un privilegio de unos pocos.

Desde el estallido de la crisis económica mundial en 2007 y, especialmente, la crisis política que atraviesa el país desde 2009, la incipiente industria del turismo y la economía local se han visto seriamente afectadas.

Las Microfinanzas en un contexto tal tienen un gran potencial. De hecho, en los últimos años, al igual que en toda África, el sector está experimentando un gran crecimiento, aunque la salud de las IMF aún es precaria. No obstante, el Gobierno de Madagascar (2017) ve las Microfinanzas como una herramienta de primer orden para reducir la pobreza, lo que da un respaldo al sector para seguir creciendo y mejorando su gestión.

Según las estadísticas del Tesoro de Madagascar (2017), el número de IMF creció de 530.000 en 2008 a 1,1 millones en 2013. Los depósitos crecieron un 56% anual y los préstamos un 35%.

Los retos que tendrá que afrontar el sector en los próximos años serán, en primer lugar, cubrir una mayor proporción de población, teniendo en cuenta el alcance de la exclusión financiera del país. En segundo lugar, mejorar la gestión con el fin de reducir costes y garantizar la perdurabilidad de las IMF. Esto podría darse incrementando la computerización de las instituciones o fomentando programas de banca móvil, como ya se ha hecho en otros países (véase Bangladesh). En tercer lugar, debe mejorar la protección al consumidor pues, en Madagascar, el derecho del consumidor en el sector de las Microfinanzas no está reflejado legalmente.

j) Burundi.

En Burundi, es condicionante el hecho de que no fue hasta 2005 que la guerra civil étnica se dio por finalizada. Aunque la única información al respecto viene de los medios, se denuncian con frecuencia violaciones de los derechos fundamentales de los civiles por parte del propio Gobierno del país, como resultado de la revuelta provocada por la intención del actual presidente, Pierre Nkurunziza, de presentarse a unas terceras elecciones, algo prohibido constitucionalmente. A 2017, Nkurunziza sigue en el poder, el cual ocupa desde que terminó la guerra en 2005.

El actual Burundi es el resultado de un largo proceso de destrucción de capital y emigración masiva. Es uno de los países menos desarrollados del mundo, con una esperanza de vida de 57 años (media para ambos sexos), con una economía fundamentalmente basada en la subsistencia, el sector agrario y con bajas exportaciones (Banco Mundial, 2017).

Según el CGAP (2017), las Microfinanzas siguen un patrón similar al ya visto en otros países de bajos ingresos: prestamistas locales que ofrecen sus servicios en condiciones de usura y un sector microfinanciero similar al ya estudiado. Muchos de los proyectos en Burundi están apoyados por asistencia externa (como el BIRF). La mayoría de las IMF del país se encuentra englobada en una red estatal que incluye, entre otros, el Banco Popular de Burundi (BPB), el Banco Nacional de Desarrollo Económico (BNDE), la Compañía Financiera de Desarrollo (COFIDE), el Fondo Cooperativo para el Ahorro y Crédito (ECCS) y el Fondo de Desarrollo Comunitario (FDC). Esta red, que incluye trece instituciones, cubre más del 95% del mercado.

Las IMF están bajo la supervisión del Banco Central de Burundi, que acredita, monitorea y garantiza la aplicación de la regulación bancaria a las mismas. Ninguna IMF puede operar sin la licencia del Banco Central.

A finales de 2011, según el Réseau des Institutions de Microfinance (2017), el sector contaba con, aproximadamente, 525.000 beneficiarios. Los préstamos se estiman en un total de 86 mil millones de francos de Burundi (BIF) y los depósitos en 67 mil millones BIF.

Según el CGAP (2017), la industria microfinanciera de Burundi apenas cuenta con recursos financieros debido al excesivo tipo de interés aplicado en los préstamos por parte de la Banca comercial (18-24%), a partir de la cual se financia. Son tipos excesivamente altos para una industria débil como lo es la de las IMF en Burundi. Además, la moneda local sufre fuertes fluctuaciones frente al dólar y, al no existir una cobertura del riesgo frente al tipo de cambio, se dificultan los pagos y el acceso a la financiación externa. Así, se pone el énfasis en la necesidad por parte de las IMF de lograr la autofinanciación.

#### k) Liberia.

En 2003, la guerra civil en Liberia terminó y se firmó un tratado de paz mediante el cual se inició un proceso de transición democrática. A 2017, Liberia está en plenas elecciones y los principales objetivos que se discuten son la reconciliación nacional (pues Liberia tiene problemas internos entre diferentes facciones), la recuperación económica (especialmente tras la crisis del ébola de los últimos años), combatir la corrupción política, aumentar la transparencia e incrementar la participación plena de la mujer en la vida política.

En lo económico, Liberia lleva estancada desde 2014, con una inflación del 15% y una rápida depreciación de la moneda local (Banco Mundial, 2017).

Aunque la provisión de Microfinanzas de forma sostenible aún es limitada, el futuro del sector parece positivo. El Banco Central de Liberia lleva a cabo una estrategia de inclusión financiera que opera a través de las IMF del país, pero no sólo eso. Además de que el sector microfinanciero está estrechamente relacionado con el Gobierno y operan juntos, las Microfinanzas no funcionan de forma separada del sistema financiero del país. El sector bancario, desde 2008, ha visto incrementadas su licencias para operar como IMF (además de como Bancos comerciales). Bancos como Ecobank, International Bank o Liberian Bank for Development and Investment, son ejemplo de ello.

Los principales retos del sector son el desarrollo de infraestructura, especialmente el acceso a carreteras por parte de la población (el African Development Bank aporta recursos para estos fines).

No obstante, el principal problema es el estado de la población y la economía tras la epidemia de ébola, iniciada en 2014 y ya superada. Asimismo, es un país con una historia de guerra civil reciente y larga (1989-1996; 1999-2003), por lo que los retos, en este sentido, están en facilitar el acceso a recursos sanitarios y mejorar la infraestructura, así como en la creación de empleo. Todos estos objetivos pueden ser materia de las Microfinanzas, más aún en Liberia, donde el sector opera en estrecha colaboración con el Gobierno.

## **5.2. CRÍTICAS AL MODELO DEL MICROCRÉDITO.**

Hasta aquí, se han estudiado diferentes contextos en los que las Microfinanzas han demostrado ser una herramienta aplicable para combatir la exclusión financiera (salvo en casos muy concretos, donde los problemas vienen derivados de factores externos, como el contexto sociopolítico<sup>11</sup>, o aquellos en los que no se ha mencionado información sobre la mora o los efectos en las familias<sup>12</sup>, por ausencia de datos).

Además, es un sistema plenamente implantado en todo el mundo, así como apoyado por las organizaciones más reconocidas a escala internacional, como el Banco Mundial o el FMI<sup>13</sup>. Se considera un instrumento eficaz y válido para combatir la exclusión financiera y social.

No obstante, surgen voces en los medios (mayoritariamente) y el ámbito académico (en menor proporción) que critican su eficacia a la hora de reducir la pobreza. En 2015, el Banco Mundial realizó un estudio al respecto. En el mismo, se analizó el impacto de las Microfinanzas sobre la pobreza en Bosnia y Herzegovina, Etiopía, India, Marruecos, México y Mongolia, mediante “evaluaciones aleatorias de microcréditos, desde 2003 hasta 2012” (Banco Mundial, 2015).

El estudio concluyó que las Microfinanzas tienen un efecto positivo, pero con

---

<sup>11</sup> Véase el caso de Pakistán.

<sup>12</sup> Madagascar, Burundi, Liberia.

<sup>13</sup> Véanse reportes anuales del FMI, como el de Colombia (2017), Uganda (2017) o Togo (2017).

matices. No son determinantes en la erradicación de la pobreza y sólo pueden tener resultados positivos cuando se aplican junto a otras medidas de desarrollo. Por otro lado, el estudio demostró que no existen evidencias empíricas para las críticas basadas en el sobre-endeudamiento de los usuarios, ni en que las Microfinanzas generen efectos nocivos en los prestatarios.

Los microcréditos impulsaron los negocios de las familias, aunque los ingresos de los hogares se vieron afectados por las condiciones macroeconómicas de los países. Así, las Microfinanzas permiten una mayor optimización en las ganancias, el consumo y la inversión a nivel microeconómico, pero son necesarias medidas a nivel macroeconómico para impulsar la Economía.

Lo que es un hecho, según el estudio, es que las Microfinanzas combaten la exclusión financiera al abarcar a los más desfavorecidos. Se trata de una herramienta financiera y, como tal, es necesario complementarla con un plan de acción polifacético.

En definitiva, las Microfinanzas son un potente instrumento para la inclusión financiera, pero tiene limitaciones. Es necesario que estos servicios se apliquen enmarcados en planes conjuntos para que su acción sea potenciada y puedan contribuir a alcanzar objetivos más amplios.

## **PARTE II**

### **6. ESTUDIO DE CASO: GHANA.**

En este apartado se expondrá la parte práctica del trabajo: un estudio de caso aplicado al proyecto de Microfinanzas de la ONG Projects Abroad, investigación dirigida al conocimiento de los efectos de la oferta de un servicio microfinanciero en un grupo de comunidades ghanesas. Antes, se expondrá el contexto en el que se desarrolla el estudio.

#### **6.1. CONTEXTO ECONÓMICO Y SOCIOCULTURAL.**

##### **6.1.0. Historia de Ghana: breve reseña.**

Siguiendo a Gocking (2005), exploradores portugueses llegaron al actual Ghana en 1471, donde encontraron una gran cantidad de reservas de oro. La región pasó a denominarse Gold Coast, en referencia a la ingente cantidad de este metal. Los portugueses se establecieron en la zona con el objetivo de comerciar con oro, marfil y esclavos (con otros países europeos y con América).

En 1661, daneses construyeron una fortaleza en el actual Accra, la capital, que se convirtió en un centro de comercio de esclavos, del que se abastecían países como Alemania, Dinamarca, Francia, Países Bajos, Portugal, Reino Unido o Suecia. El comercio de esclavos se prohibió en el siglo XIX, al tiempo que Reino Unido adquiría el poder sobre la región, pasando a ser Gold Coast oficialmente una colonia británica en 1874. Se convirtió en Ghana en 1957, cuando logró la independencia de Reino Unido. En 1960, Ghana se convertiría oficialmente en una república: la República de Ghana.

Hasta nuestros días, el país ha pasado por cuatro golpes de Estado y el colapso de tres repúblicas, aunque desde 1993 se mantiene la cuarta república democrática, considerándose un país, aunque estable a nivel político, en desarrollo en lo económico y con un futuro por determinar en este sentido. La capital del país es Accra, la moneda nacional el cedi ghanés (GHS) y la lengua oficial es el inglés.

A día de hoy, Ghana cuenta con una población de 27.409.893 personas (Banco Mundial, 2017). La Región Oriental de Ghana, que se divide en 21 distritos administrativos, cuenta con el 7,6% de la población del país, un total de 2.106.696

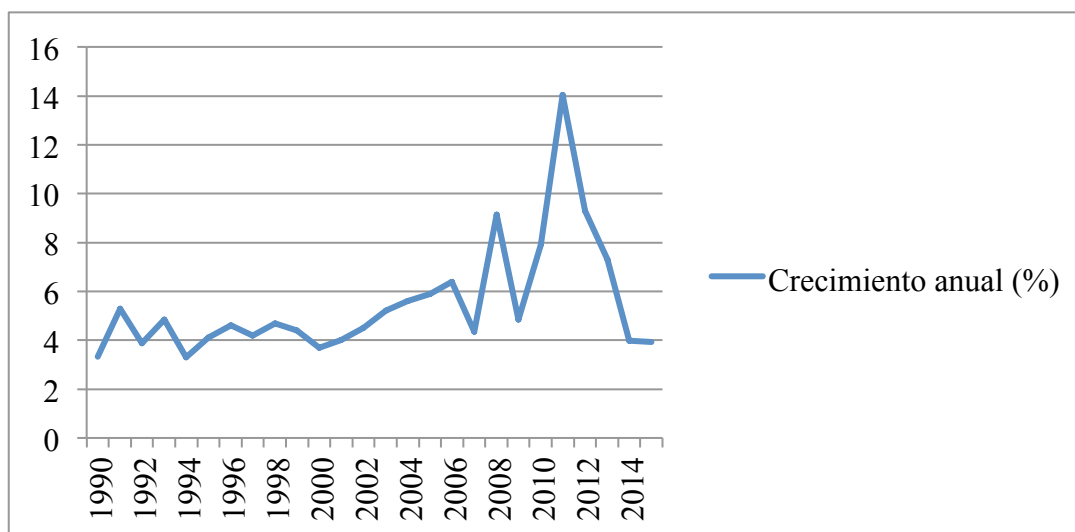
personas (Government of Ghana, 2017).

### 6.1.1. Economía de Ghana en la actualidad.

Según el Banco Mundial (2017), Ghana se considera un país de ingreso mediano-bajo. Como es sabido, el análisis macroeconómico de un país o región nos permite conocer la actividad económica de la zona analizada. Por ello, se estudiará el panorama económico de Ghana en base a la evolución de las siguientes variables:

- Producto Interior Bruto.

Gráfico 6.1: Evolución del PIB en Ghana, período 1990-2015 ( % anual).

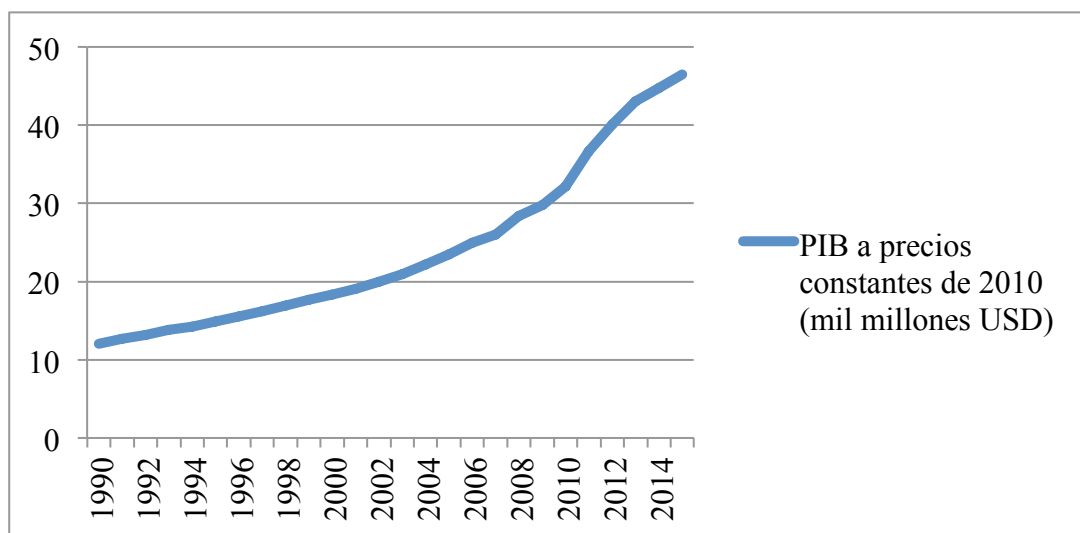


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Desde 2011, Ghana está experimentando un período de ralentización económica. En 2015, el crecimiento del PIB fue del 3,9%, alcanzando niveles similares a los de comienzos del nuevo milenio, y muy por debajo del alcanzado en 2011, cuando tuvo un crecimiento interanual del 14% (Banco Mundial, 2017).



Gráfico 6.2: Evolución del PIB en Ghana, período 1990-2015 (USD a precios constantes de 2010).

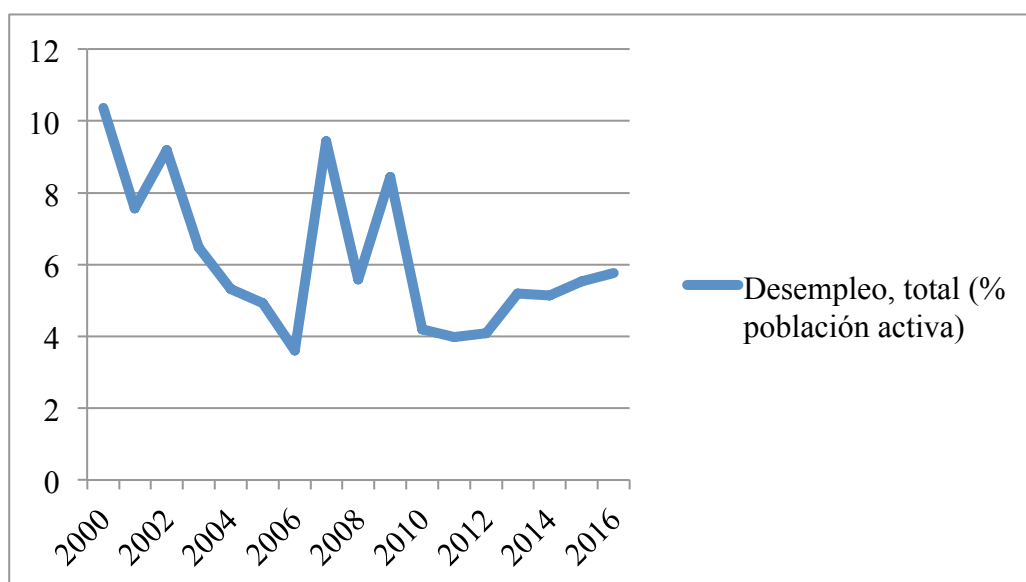


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

No obstante, desde comienzos de los años noventa, Ghana ha experimentado un aumento constante del valor monetario de su actividad económica, especialmente a partir de 2010.

- Desempleo.

Gráfico 6.3: Evolución del desempleo en Ghana (% fuerza laboral total), período 2000-2016.

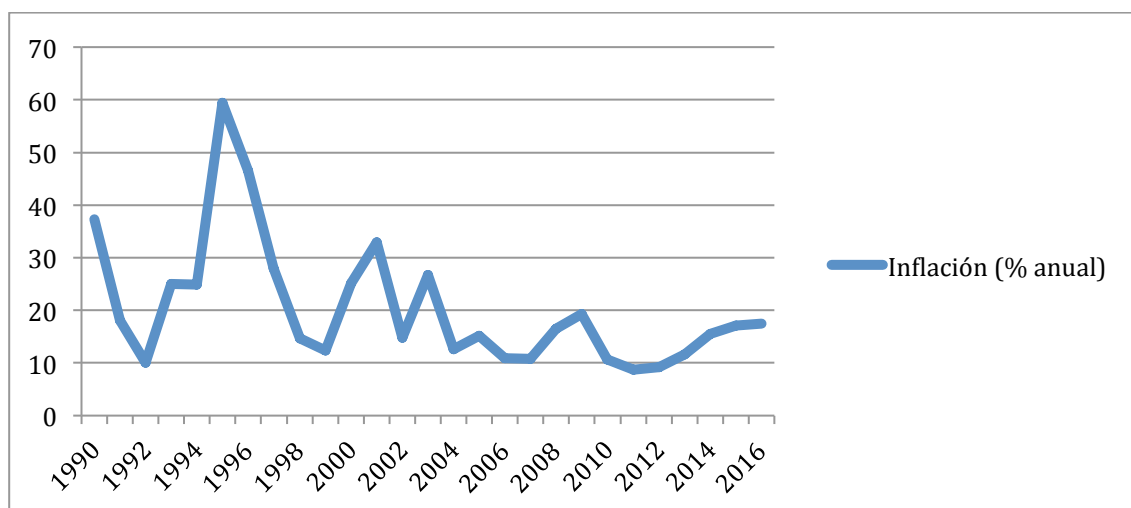


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

El desempleo en Ghana a 2016 fue del 5,7% (Banco Mundial, 2017). Desde el año 2000, el desempleo ha ido en descenso, con variaciones, y sin superar nunca las cotas de comienzos del 2000. Cabe decir que, según el Banco Mundial (2016), el desempleo en Ghana afecta más a las mujeres que a los hombres. Concretamente, el desempleo masculino a 2016 era del 5,3%, mientras que el femenino era del 6,17%. Además, el 86% de los ghaneses que trabaja lo hace en el sector informal, la analfabetización ronda el 30% y existe trabajo infantil.

- Inflación.

Gráfico 6.4: Inflación, precios al consumidor (% anual) en Ghana, período 1990-2016.

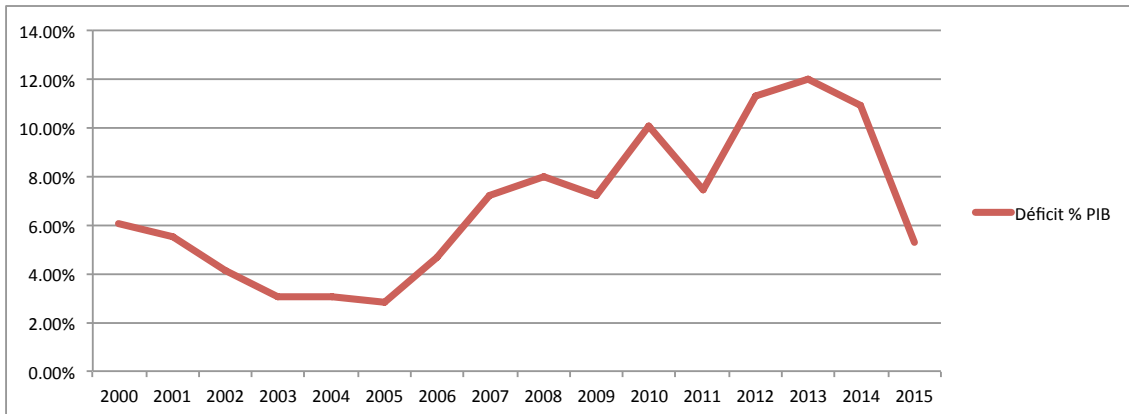


Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Ghana ha tenido serios problemas de inflación desde los años noventa y, aunque en los últimos años no ha sido tan elevada como en anteriores, en 2016 la inflación alcanzó el 17,4% (Banco Mundial, 2017). Según el ICEX (2013), la inflación en Ghana de los últimos años se debe principalmente a la subida de las tarifas hidroeléctricas y el transporte.

- Déficit y deuda pública.

Gráfico 6.5: Evolución del déficit público (% PIB) en Ghana, período 2000-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

El déficit público se ha ido reduciendo desde 2013, cuando alcanzó el 12% del PIB. En 2015 alcanzó el 5,3% del PIB de ese año.

Gráfico 6.6: Evolución de la deuda pública (% PIB) en Ghana, período 2000-2015.

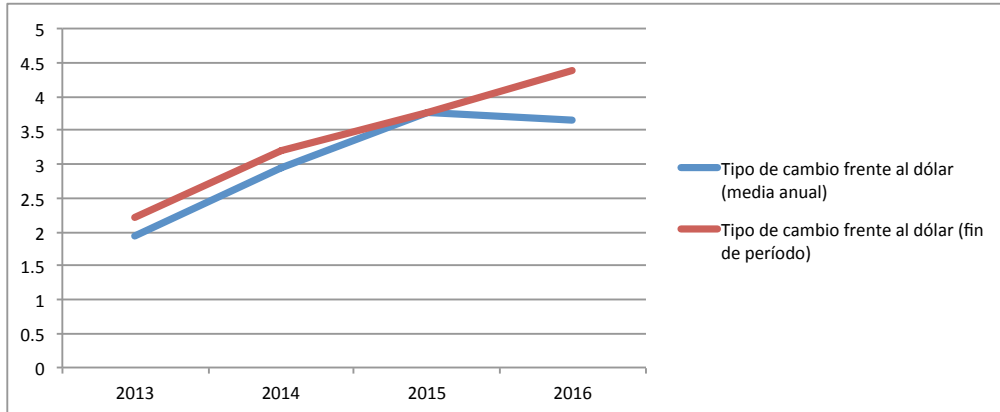


Fuente: Bank of Ghana (2017).

Según el ICEX (2015), la creciente deuda pública en Ghana recae mayoritariamente sobre las compañías públicas del sector energético, las cuales están atravesando en los últimos años una situación financiera precaria (de hecho, los cortes de luz en Ghana son muy frecuentes, lo que daña la productividad de las empresas del país).

- Tipo de cambio frente al dólar.

Gráfico 6.7: Evolución del tipo de cambio frente al dólar en Ghana, período 2013-2016.

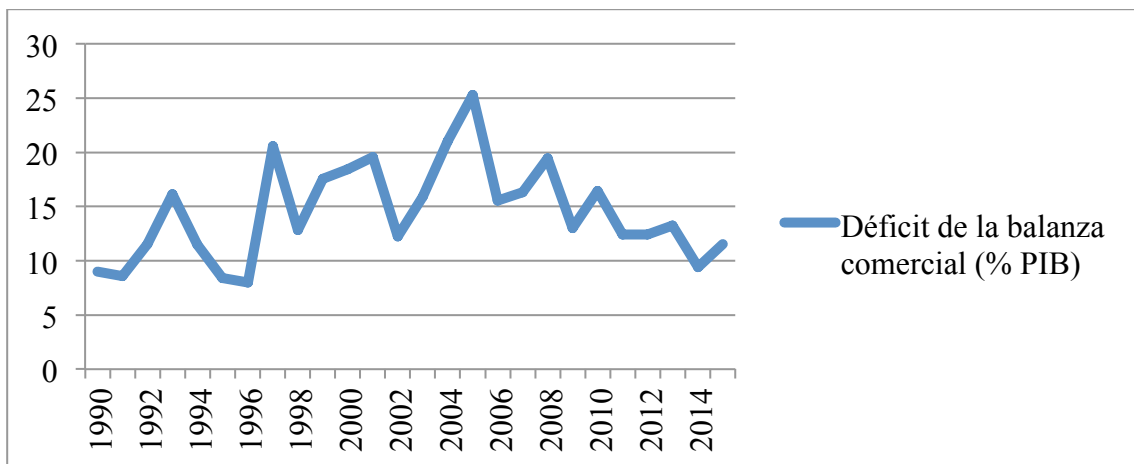


Fuente: Elaboración propia con datos de Bank of Ghana (2017).

Desde 2013, se observa una depreciación de la moneda local respecto al USD, lo que podría tener efectos negativos en las importaciones.

- Déficit comercial.

Gráfico 6.8: Déficit comercial (% PIB), período 1990-2015.



Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Las exportaciones alcanzaban en 2015 un valor de 16,8 billones USD, mientras que en el mismo año las importaciones sumaron un total de 22,3 billones USD (Banco Mundial, 2017). El valor de las importaciones supera al de las exportaciones, lo cual

puede suponer un problema para la región, pues puede afectar a la creciente deuda pública. El déficit de la balanza comercial en 2015 fue del 7,4% del PIB (Banco Mundial, 2017).

Según The Observatory of Economic Complexity, del MIT (2015), las exportaciones de Ghana (de mayor a menor valor en USD) se componen de oro (4,33 miles de millones USD), cacao en grano (1,98 miles de millones USD) y petróleo crudo (1,7 miles de millones), siendo sus principales destinos la India, Suiza y China. En las importaciones, por otro lado, predominan el petróleo refinado (938 millones USD), oro (303 millones USD) y automóviles (282 millones USD), siendo sus principales orígenes China, Países Bajos y Estados Unidos.

Es un país exportador de materia prima e importador de productos elaborados, algo característico de los países en desarrollo.

Ghana es conocida por su estabilidad política y relativo buen desarrollo de sus instituciones desde 1993. En 2010, logró pasar de ser un país de ingreso bajo a ser considerado de ingreso medio-bajo. No obstante, aunque el crecimiento ha sido un factor importante en el desarrollo, las desigualdades sociales han aumentado: según UNICEF (2016), el índice de Gini pasó de 37 en 1992 a 42,3 en 2013. De hecho, según el mismo informe, el FMI afirma que Ghana es uno de los países en los que más rápido están creciendo las desigualdades de toda África. Además, dentro del país, las diferencias entre el norte y el sur son significativas: la contribución de las áreas rurales en el norte a los niveles de pobreza nacional pasaron de un 37% a un 49% entre 1999 y 2006.

En definitiva, Ghana es un país en desarrollo con una economía que no ha experimentado recesiones desde los noventa y con una tasa de desempleo baja. No obstante, la economía adolece de ciertos problemas, siendo los más importantes la inflación, la creciente deuda pública, la depreciación del GHS respecto al USD, el déficit comercial y las crecientes desigualdades sociales.

### **6.1.2. Cultura y sociedad ghanesa.**

Siguiendo la guía de Africa Guide (2017), en Ghana conviven pacíficamente seis grupos étnicos: los Akan (que incluye a los Ashanti y a los Fanti), los Ewe, los Ga-Adangbe, los Mole-Dagbani, los Guan y los Gurma. Los Ashanti es el grupo más numeroso de Ghana. Aunque el idioma oficial es el inglés, mucha de la población no lo

habla o bien lo utiliza junto a dialectos locales, como el Twi, el Fante o el Ga. El poblado sigue funcionando como unidad social y económica, a pesar del creciente auge de los entornos urbanos. La esperanza de vida se encuentra en 60,5 años para los hombres y en 62,5 años para las mujeres (Banco Mundial, 2015). La tasa de natalidad es de cuatro hijos por mujer (Banco Mundial, 2017).

La religión mayoritaria es la cristiana (60%), seguida del islam (25%) y religiones tradicionales africanas, en menor medida. Ghana tiene la mayor proporción de población cristiana de toda África Occidental.

## **6.2. PRECEDENTES Y PARTICIPANTES DEL ESTUDIO.**

### **6.2.0. Descripción del estudio.**

El presente estudio se enmarca dentro de la investigación de tipo cualitativo. Se ha tratado de aplicar una metodología que permita explicar el fenómeno sujeto a análisis de forma que muestre la realidad que perciben los participantes del proyecto y construir, así, un discurso descriptivo que los interprete. Como es sabido, la información derivada del estudio no se puede inferir (por su propia naturaleza cualitativa).

Como se ha comentado anteriormente, se diseñó una encuesta de tipo PAPI para recoger los datos. La encuesta está formada por 10 preguntas, abiertas y cerradas (consúltese Anexo III), en las que las entrevistadas tuvieron oportunidad de escribir sus respuestas a lo largo de los días que necesitasen antes del fin del voluntariado. De esta forma, se realizó un estudio analítico, transversal<sup>14</sup>, observacional y retrospectivo<sup>15</sup>, para analizar algunos aspectos relacionados con los efectos del proyecto en la reducción de la pobreza y la mejora en la calidad de vida de las comunidades, en el período comprendido entre 2013 (año de comienzo del proyecto de Microfinanzas) y agosto de 2016 (fecha de recopilación de los datos). Estas comunidades las componen el grupo de individuos que, a día de hoy (2016 - 2017), son beneficiarias del servicio de la ONG. La encuesta siguió la siguiente estructura:

---

<sup>14</sup> La recogida de información fue estática y no se alargó en el tiempo.

<sup>15</sup> Los entrevistados dan respuesta en base a sus experiencias de 2013 en adelante.

- Datos demográficos (edad y sexo).
- Perfil familiar y laboral del individuo.
- Nivel de satisfacción con el servicio.

Así, las entrevistadas dieron respuesta a una serie de cuestiones relacionadas con los tres pilares del estudio. Los objetivos del estudio son los siguientes:

1. Conocer el perfil demográfico, familiar y laboral de los individuos, para entender las características de las usuarias del servicio, que condicionarán la demanda del mismo. Se persigue encontrar un común denominador, en su caso, que explique las causas que llevan a esta población a solicitar un servicio microfinanciero.
2. Entender cómo perciben los frutos del servicio, teniendo en cuenta que está destinado a mejorar la calidad de vida del individuo y su familia. Se trata de comprobar si esto es así para los usuarios mediante preguntas abiertas que permitan al entrevistado expresarse sin restricciones formales.

La población objetivo estuvo constituida por todos los individuos que recibían servicios microfinancieros de Projects Abroad Microfinance (PAM) en Ghana Oriental en la fecha de recogida de información. Este universo cuenta con 17 personas que estuvieron de acuerdo con la investigación, todas ellas mujeres. Se trata de una población pequeña (inferior a 50 individuos) que no requiere muestreo.

### **6.2.1. Proyecto de Microfinanzas.**

Projects Abroad es una organización que ofrece servicios de cooperación internacional para voluntarios, con sede en Reino Unido. Es una Organización No Gubernamental, entendida en el sentido de que se constituyó como una organización sin ánimo de lucro y no está ligada a ningún tipo de interés político. Fue fundada en 1992 por el profesor Peter Slowe. Tras años de servicio, a día de hoy, se ha consolidado como la entidad líder a nivel mundial en el campo de la organización de proyectos de voluntariado en todo el mundo (ubicándose únicamente en países en desarrollo). Gestiona y realiza proyectos varios enfocados en la cooperación al desarrollo, entre los que se encuentran los microfinancieros a través de Projects Abroad Microfinance (PAM).

PAM ofrece servicios financieros a individuos o grupos de mujeres de bajos ingresos en comunidades rurales, en situación de vulnerabilidad, que de otra forma no tendrían oportunidad de acceder a servicios financieros sin caer en manos de prestamistas particulares locales, que ofrecen sus servicios en condiciones de usura. El objetivo último de la organización es dar a la población de bajos ingresos la oportunidad de ser autosuficiente, proveyendo un servicio que incluye métodos de ahorro y préstamo (microcréditos).

PAM trabaja con cuatro comunidades rurales en la Región Oriental de Ghana, concretamente en Akuapem Hills. Estas comunidades se encuentran en los poblados de Mampong Nkwanta, Korkomu, Kwamoso y Akokoa. Las comunidades se visitan una vez a la semana (de lunes a jueves). El trabajo diario del personal contratado y voluntario incluye la recogida de las devoluciones de los préstamos, talleres de formación en los que cada semana se imparte una temática diferente diseñada previamente (en conceptos económicos y financieros básicos, como manejo de riesgos o cooperación empresarial), visitas a las que lo requieran (al lugar de trabajo o a la fuente de producción) y asesoramiento individual.

Los servicios de PAM sólo se ofrecen a la población femenina por razones de tipo sociocultural. La sociedad ghanesa, especialmente la más pobre y alejada de las ciudades, es fuertemente patriarcal. Los hogares se componen generalmente por un marido, una esposa, tres o más hijos y familiares cercanos que se apoyan entre ellos, como hermanos/as, primos/as o suegros/as. Todas las familias de las beneficiarias de estos servicios tienen en propiedad pequeñas extensiones de terreno cultivable, que dedican a la agricultura. El marido emplea su tiempo en trabajar la tierra mientras la mujer se dedica al cuidado del hogar y los hijos, pero habitualmente también a trabajar junto al marido, además de atender el puesto de venta (que todas estas familias tienen), donde dan salida a sus productos. Lo que la ONG busca es, por un lado, incrementar los ingresos de las familias apoyando sus negocios y, por otro, motivar el cambio sociocultural<sup>16</sup>, ofreciendo a la mujer la oportunidad de incrementar sus conocimientos económico-financieros con el fin de hacerla responsable de la principal fuente de ingresos de la familia y, así, dotarla de poder dentro de la familia y la comunidad.

---

<sup>16</sup> En todos los casos que se tratan en este estudio, los hombres de la familia son los que mayores conocimientos poseen, también en inglés. Uno de los principales objetivos de la ONG es permitir a estas mujeres tener una mayor independencia.



Como se ha comentado, PAM ofrece, por un lado, un servicio de microcrédito y, por otro, un servicio de depósito y ahorro.

El servicio de microcrédito se materializa en la concesión de un préstamo de pequeña cuantía (en referencia al nivel de precios medio local) con el fin de apoyar, incrementar o expandir un negocio ya creado por parte de la beneficiaria. PAM no concede créditos para la creación de nuevos negocios por la escasa confianza que genera un individuo que no tiene un negocio ya en marcha, debido a la alta incertidumbre acerca de la finalidad real del dinero prestado. Esto es así porque PAM tuvo en el pasado experiencias en las que la prestataria se comprometía a crear un negocio, mostrando su idea y siendo ésta valorada positivamente, pero no cumpliendo con la obligación contraída en el contrato, no creando el supuesto negocio ni devolviendo el dinero.

La confianza, en la que se basa el servicio, se traduce, fundamentalmente, en el cumplimiento de pagos anteriores, así como en la asistencia a las reuniones semanales (una asistencia mínima del 75% en relación al total de las reuniones), en las que se realizan las devoluciones del préstamo y los talleres formativos.

Cualquier mujer que cumpla las condiciones de no tener otro empleo y tener en marcha un negocio puede solicitar valoración para acceder al servicio. Los préstamos se dan uno a uno. Una vez devuelto un préstamo, se puede seguir accediendo a otros, previa valoración de la finalidad de los mismos, sin límite.

En las valoraciones previas a la concesión de un microcrédito, se estudian los objetivos de la prestataria, las condiciones actuales de su negocio y la confianza que suscita, medida en los términos expuestos anteriormente<sup>17</sup>.

Se presta una cantidad máxima de 200 GHS en el primer crédito (45 EUR, aproximadamente), pudiendo incrementarse hasta los 400 GHS en créditos posteriores si se demuestra que el negocio se está expandiendo. Los plazos son semanales y de 15 GHS cada uno. El primer préstamo se debe devolver en 14 semanas como máximo, incrementándose estos plazos en los siguientes préstamos conforme el tamaño de los

---

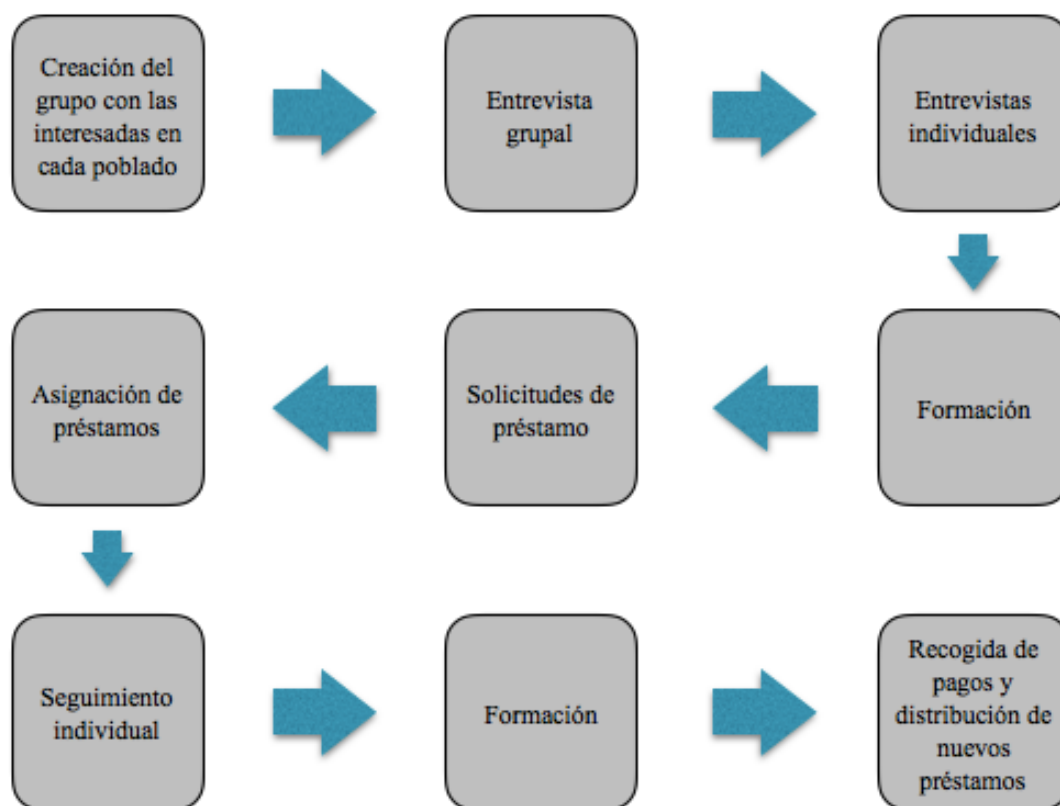
<sup>17</sup> En el Anexo IV se puede consultar un ejemplo real de valoración previa a la concesión de un microcrédito realizado por la autora de este trabajo a una de las beneficiarias del servicio y participante del estudio.

mismos. Los microcréditos ofrecidos por PAM no tienen tipo de interés<sup>18</sup>.

En cuanto al servicio de depósito y ahorro, las beneficiarias pueden dejar en depósito, en manos de la organización, la cantidad que deseen en concepto de ahorro, pudiéndola retirar cuando consideren oportuno. Con este servicio se pretende también dar formación en hábitos de ahorro, ya que el perfil de la usuaria de este servicio es el de una persona sin hábitos de consumo responsable. Este servicio está disponible sólo para aquellas beneficiarias de un microcrédito por parte de la ONG.

Las beneficiarias se organizan en un grupo por comunidad de tal manera que, aunque sus negocios sean individuales, todas responden entre ellas mediante garantía cruzada. Si una de las beneficiarias tiene dificultades para reembolsar un préstamo, el resto de mujeres tendrán que apoyarla económicamente cubriendo su deuda con PAM. Es una de las condiciones de acceso al servicio.

Figura 6.1: Proceso del servicio de microcrédito en Projects Abroad Microfinance.



Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de PAM.

<sup>18</sup> Los miles de voluntarios/as que Projects Abroad recibe al año permiten que el coste de los proyectos sea cubierto sin necesidad de ser trasladado a los beneficiarios de los mismos.

## 6.2.2. Participantes y colaboradores.

En este estudio se identifican cuatro agentes que, de una forma u otra, han colaborado en el mismo:

- Projects Abroad.
- Las usuarias del servicio: las beneficiarias son todas ellas agricultoras y comerciantes. La totalidad de los negocios que poseen las familias de las mujeres del estudio son microempresas. La mayoría de los negocios son pequeños puestos callejeros o ubicados en mercados locales (especialmente en la ciudad de Koforidua y Madina, un suburbio de Accra). En otros casos, actúan como proveedoras de otros comerciantes. Los productos que estas mujeres producen y venden son, fundamentalmente: gari (un tipo de comida hecha con yuca, muy popular en África Occidental), aceite de palma y kenkey (uno de los principales alimentos consumidos en Ghana, se prepara a partir del maíz blanco fermentado). En otros casos, venden productos que adquieren a otros proveedores, como calzado, juguetes o artículos de higiene personal, procedentes fundamentalmente de China (en el primer y segundo caso) y de fábricas de compañías extranjeras ubicadas en Ghana<sup>19</sup> (en el tercero). Todas estas mujeres tienen sus propios negocios y no se asocian entre ellas. El dialecto en el que se defienden las beneficiarias es el Twi. La vasta mayoría de ellas no habla inglés, por lo que el personal de la organización se encarga de hacer de mediador traductor entre ella y el/la voluntario/a.
- Akwapim Rural Bank Ltd: Akwapim Rural Bank Limited se creó en 1980, convirtiéndose en el duodécimo Banco Rural de Ghana y en el tercero de la Zona Oriental. Ofrecen un amplio abanico de productos y servicios financieros que abarcan todos los segmentos del mercado. Con frecuencia, realizan investigaciones de mercado con el fin de adaptar sus productos al mismo. La oficina central (de donde se extrajo la información) está ubicada en Mamfe. Cuenta con sucursales en Adukrom, Nsawam, Aburi y Koforidua. El cuanto a los servicios de Microfinanzas, Akwapim ofrece microcréditos y un servicio de ahorro semanal, unido a formación y educación financiera básica, tanto a la

---

<sup>19</sup> Como Unilever.

población femenina como a la masculina entre los 18 y los 60 años de edad. Los empleados del Banco se desplazan a los hogares para los seguimientos y los talleres formativos. Concretamente, los préstamos que ofrece Akwapim pueden ser de dos tipos:

1. Susu Loans: son préstamos individuales, para hombres y mujeres, siendo el préstamo mínimo de GHS 500 y el máximo de GHS 100.000. Los pagos son mensuales. Este tipo de préstamos se pueden clasificar como créditos tradicionales (con colateral y aval).
  2. Microfinance Loans: préstamos grupales (cooperativas o grupos de negocios individuales), sólo para mujeres y que habiten en el mismo área. El préstamo mínimo es de GHS 500 y el máximo de GHS 5.000. Los pagos son semanales.
- Everflow Microfinance: IMF ubicada en Mamfe. Como empresa, es una sociedad de responsabilidad limitada. Se creó en 2010, estando desde entonces su negocio únicamente dedicado a las Microfinanzas. Desde su creación, los clientes han aumentado de los 321 en 2010 a los 3.061 en 2012, de los cuales 629 tienen una cuenta de ahorro (Everflow Microfinance, 2016). Los servicios que ofrece son los siguientes:
1. Susu Account: cuenta de ahorro. Se requiere un depósito de un mínimo de 0,5 GHS diarios. Noventa días de ahorro en una cuenta Susu permite al usuario adquirir un préstamo.
  2. Savings Account: cuenta de ahorro. Se requiere un saldo mínimo de 5 GHS. Se ofrece un interés mínimo del 5% anual.
  3. Susu Plus: cuenta de ahorro. Permite obtener intereses sobre un depósito determinado, después de un año sin haber hecho ninguna retirada de dinero.
  4. Savings Plus: cuenta de ahorro. Se requiere un saldo mínimo de 50 GHS. Las condiciones son similares a las de la cuenta Susu Plus. El tipo de interés ofrecido en este caso es equivalente al de los bonos del Tesoro de Ghana de ese año.
  5. Car Loan: préstamos dirigidos a la adquisición de un vehículo de empresa. Como depósito inicial, se exige 1/3 del valor del coche.

6. Susu Loan: préstamo para emprendedores. Se requiere tener un establecimiento físico del negocio. Se permite ahorrar por tres meses y, así, tener acceso a un préstamo tres veces superior al nivel de ahorro del usuario.
7. Hire purchase: préstamos al consumo para emprendedores. Permiten la compra a plazos de bienes para la empresa (ordenadores, mobiliario, móviles de empresa, etc.). Exigen un depósito inicial del 30% del valor del producto.

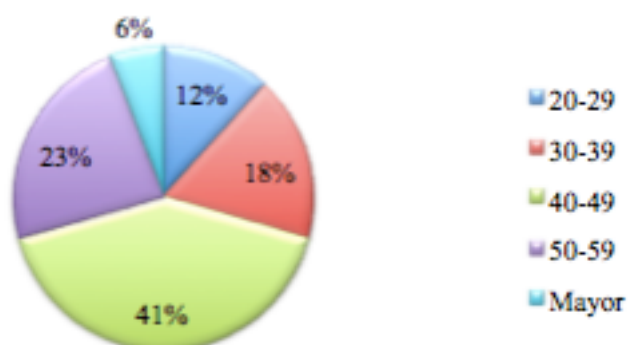
Se puede comprobar que el servicio proporcionado por la IMF Everflow es más complejo que el del Banco Akwapim, por ser una empresa más pequeña y, por tanto, tener mayores dificultades para asumir costes.

Nota: Projects Abroad y sus beneficiarias son el eje del estudio. Akwapim Rural Bank y Everflow Microfinance son dos agentes externos que aportan información y permiten completar el mismo.

### 6.3. RESULTADOS DEL ESTUDIO.

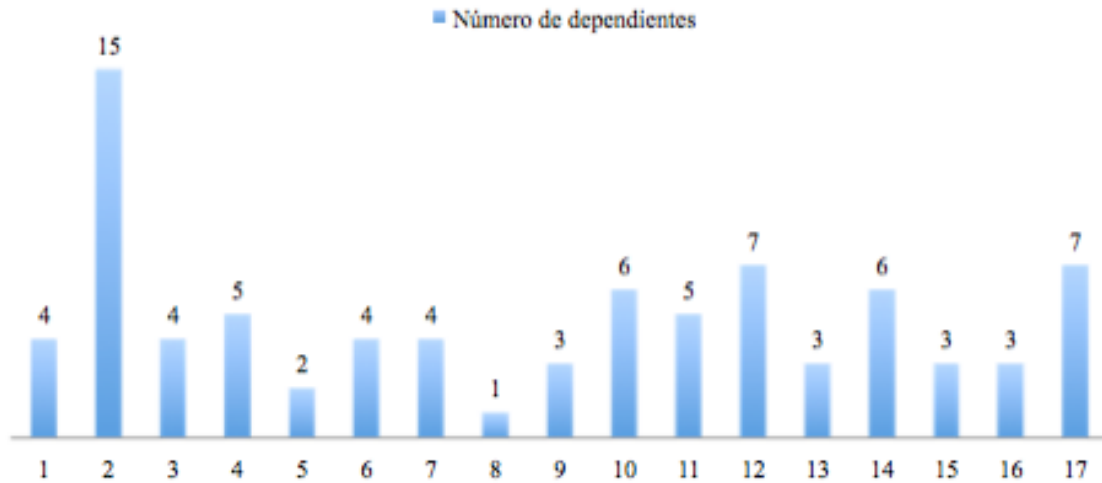
1. Perfil demográfico, familiar y laboral: para dar respuesta al primer pilar del estudio, se obtuvieron datos acerca de la edad de las usuarias, del número de personas en su familia que dependen de sus ingresos y del estatus laboral que ocupaban antes de crear sus negocios. De este modo, se obtuvieron los siguientes resultados:

Gráfico 6.9: Usuarias que pertenecen a cada franja de edad (% respecto al total).



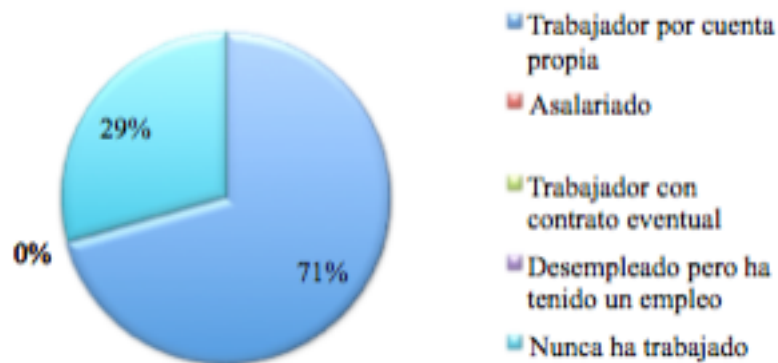
Fuente: Elaboración propia con los datos recogidos en la encuesta.

Gráfico 6.10: Número de dependientes de cada beneficiaria.



Fuente: Elaboración propia con los datos recogidos en la encuesta.

Gráfico 6.11: Estatus laboral previo a la dedicación al negocio.



Fuente: Elaboración propia con los datos recogidos en la encuesta.

La mayor parte de las beneficiarias son mayores de 40 años, tienen entre uno y 15 familiares dependientes (estando la media en 5 personas) y la mayoría ya era trabajadora por cuenta propia antes de dedicarse a su actual negocio. El resto nunca había trabajado antes. Las que indicaron haber sido trabajadoras por cuenta propia señalaron que se dedicaban a la agricultura y venta de sus productos, pero en la economía informal.

2. Efectos del proyecto: para dar respuesta al segundo pilar del estudio, se obtuvieron datos acerca de la motivación principal para crear el negocio, del

motivo de la solicitud de servicios microfinancieros, del conocimiento de posibles alternativas al servicio proporcionado por PAM y del funcionamiento del servicio en el cumplimiento de sus expectativas. De este modo, se obtuvieron los siguientes resultados:

- Motivación para crear un negocio: la pregunta referida a esta cuestión era de tipo abierto, por lo que daba lugar a que la usuaria formulara su propia respuesta. El total de las 17 encuestadas se enfocó en la obtención de ingresos, que se destinaban a la economía familiar. Añadieron que, en Ghana, las mujeres deben trabajar y ganar dinero con el fin de apoyar al marido y cuidar de los hijos/as. Sólo una de las encuestadas añadió que, además de la obtención de ingresos, su principal motivación para la creación de un negocio propio fue la preferencia por trabajar por su cuenta y para sí misma.
- Motivo/s para la solicitud de servicios microfinancieros: respecto a esta cuestión, se les preguntó la razón de la búsqueda de prestamistas o la solicitud de los servicios de la ONG. El total de las encuestadas respondió que los beneficios de los negocios no son suficientes para expandirlos, ya que todos los beneficios se destinan al cuidado del hogar y de los familiares. No ahorran y no invierten los ingresos en los negocios, por lo que necesitan de financiación externa para sostener los mismos o incrementar el volumen de negocio.
- Conocimiento de posibles alternativas: esta cuestión se realizó mediante una pregunta cerrada dicotómica “Sí/No”, formulada de tal forma que se respondiera si tenían conocimiento o habían accedido al servicio de otras instituciones ajenas a PAM o, por el contrario, sólo conocían PAM como única opción para obtener financiación externa. En caso de que la respuesta fuera afirmativa, se daba la opción de explicar sus alternativas. De las 17, 9 personas respondieron afirmativamente. Las 8 respuestas negativas explican que no tenían conocimiento de otras alternativas hasta que, en 2013, PAM visitó sus comunidades. Las 9 respuestas afirmativas añadieron que conocían Bancos e IMF que ofrecían préstamos a personas de su perfil. Las 9 solicitaron información al respecto y 8 de ellas (de las 9) se negaron a recibir los servicios de estos prestamistas porque los tipos de interés eran excesivamente altos (una de ellas responde que cercanos al 25% mensual). La otra encuestada afirma que ha solicitado préstamos a otros Bancos en el pasado y no ha tenido problemas para devolverlos, pero prefiere los servicios de PAM desde 2013, pues los

préstamos con esta ONG no tienen tipo de interés.

- Funcionamiento del servicio en el cumplimiento de sus expectativas: se les preguntó a las encuestadas acerca de la consideración por su parte de la asequibilidad de las condiciones de devolución de la ONG, sobre la necesidad de recibir formación en administración de negocios, matemáticas, finanzas o de cualquier otro tipo que considerasen conveniente para el manejo de sus negocios, sobre la satisfacción derivada de sus empresas (dejando esta pregunta libre de responder en los términos que considerasen dicha satisfacción) y la duración del negocio desde su apertura. Esta última pregunta se hizo con el fin de dar forma a la relación entre la satisfacción derivada del negocio y la duración del mismo<sup>20</sup>.
- a) Asequibilidad de las condiciones de devolución: se preguntó si consideraban que devolver, como mínimo (en el primer préstamo), 15 GHS semanales era adecuado para ellas o si, por el contrario, consideraban que era un importe alto o un plazo corto. Todas las encuestadas respondieron que las condiciones de devolución eran muy asequibles, que podían cumplirlas sin problemas y que estaban de acuerdo con las mismas.
- b) Necesidad de recibir formación: a excepción de tres personas, el resto de las encuestadas respondió que consideraba insuficiente la formación que tenían y, la que se les daba, no era adecuada para manejar sus negocios. Todas afirmaron que podrían obtener mayores ingresos, así como mejorar las condiciones de vida de sus familiares (y propias), si hubieran recibido una mayor formación en su juventud. Todas las que respondieron que la formación que tenían, así como la impartida por la ONG, era inadecuada, estaban de acuerdo en que echaban en falta no haber alcanzado niveles educativos superiores y que la formación que la ONG les proporcionaba no era apropiada para ellas en este momento de sus vidas adultas, pues algunas afirmaban que no la comprendían y otras que, aunque la entendían, no sabían o no se sentían capaces de saber aplicarla, pues tampoco tenían tiempo suficiente para profundizar en los conocimientos adquiridos por su cuenta,

---

<sup>20</sup> Una empresa puede tardar años en generar beneficios y, al principio, suele suponer pérdidas para el empresario. Así, se incluyó la pregunta para evitar un sesgo por el que la respuesta no se refiriese tanto al servicio como al curso natural de la empresa.

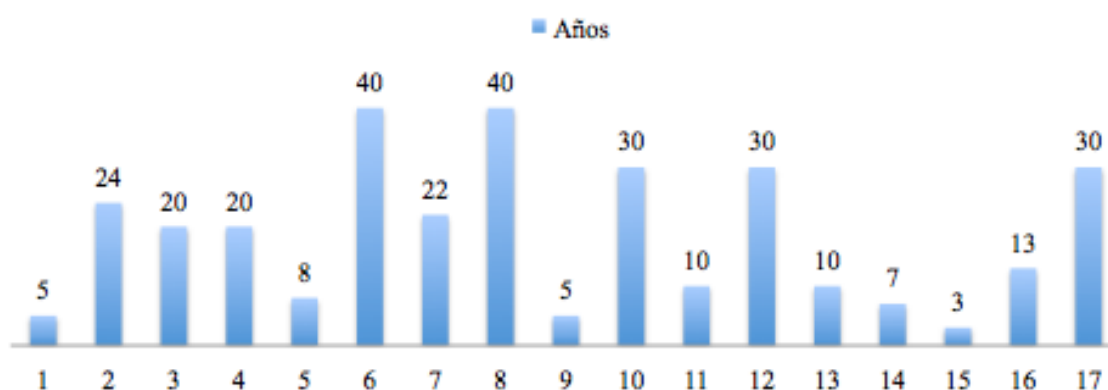


debido al tiempo dedicado al cuidado del hogar, los hijos y la atención del negocio.

- Satisfacción derivada del negocio: todas ellas afirmaron que el negocio era imprescindible para ellas, pues les permitía sobrevivir. No obstante, la mayoría (10 de las 17) afirmaba que es difícil mejorar la calidad de vida, tanto por la variación de los precios de los insumos, como por la voluble calidad de la producción (en el caso de las mujeres que se dedican a la venta de productos agrícolas). Otra encuestada afirmaba que, aunque estaba satisfecha con su negocio, cuando el capital es pequeño, los ingresos también lo son. Se sentía capacitada para ampliar su negocio, pues sólo tiene un familiar a su cargo y la empresa tenía buena marcha, pero los créditos de PAM son reducidos y no desea pagar los tipos exigidos por las IMF del lugar. El resto de las usuarias sólo afirmó su satisfacción.

- Duración del negocio.

Gráfico 6.12: Duración del negocio de cada una de las usuarias (en años).



Fuente: Elaboración propia con los datos recogidos en la encuesta.

La duración del negocio se cuenta desde que se creó el mismo y no a partir de que pasara a manos de la beneficiaria. Muchas de las participantes, particularmente aquellas que tienen en propiedad los negocios más antiguos, empezaron a regentar el mismo a partir de que los familiares cercanos, que anteriormente eran quienes los atendían, dejaron de ser capaces de hacerlo conforme envejecían. Aquellas que poseen los negocios más jóvenes son las creadoras de los mismos. La mayor parte de ellas siguen con el negocio familiar, en marcha desde hace más de diez años.

#### **6.4. EVALUACIÓN EX POST.**

La mayoría de las usuarias son mayores de 40 años, lo que indica que las personas estudiadas son mujeres de edad adulta avanzada (teniendo en cuenta que la esperanza de vida del país está en torno a los 60 años de edad para ambos sexos). Una mujer en Ghana de edad avanzada no tiene las mismas facilidades para acceder a un puesto de trabajo que otra más joven o que un hombre. Así, regentar un negocio es la opción más elegida, especialmente en un entorno en el que la mayor parte de las familias regentan puestos callejeros. Es una sociedad inmersa en una economía muy liberalizada, en la que el emprendimiento es el día a día de la mayor parte de los hogares.

En este sentido, PAM proporciona sus servicios a mujeres adultas, evitando que caigan en situaciones de exclusión social, pues es un sector poblacional muy vulnerable, tanto por la edad como por el sexo.

Todas tienen familiares a su cargo, que dependen de los ingresos de la actividad familiar (el negocio). Esto es así debido a la amplitud de las familias. Como ya se ha visto antes, la tasa de natalidad en Ghana está alrededor de los cuatro hijos por mujer y las familias se componen de parientes cercanos y más lejanos, formándose comunidades amplias. Las personas dependientes incluyen tanto a niños como a ancianos, que requieren acceder a los ingresos del negocio familiar para sobrevivir. Aquí, la mujer desempeña un rol de apoyo al marido, ayudando tanto en las tareas del campo como en las del negocio, así como en el hogar.

Se trata de sociedades muy patriarcales. PAM ofrece la oportunidad a la mujer de lograr autonomía dentro de las familias y las comunidades, con el fin de revertir los efectos de la hegemonía masculina en la sociedad ghanesa más rural.

Antes de regentar el negocio actual, la mayor parte de ellas ya trabajaba por cuenta propia, aunque en la economía informal, mientras que el resto nunca había tenido un empleo. Los negocios individuales rigen la vida económica de los hogares y el trabajo asalariado para una mujer que viva en el medio rural es prácticamente inaccesible, ya sea porque son personas de muy bajo nivel educativo o porque deben desplazarse a las ciudades, por lo que, teniendo en cuenta que, además, son las responsables de los cuidados en el hogar, no es una práctica habitual. Además, las que antes trabajaban lo hacían bajo informalidad, mediante venta ambulante sin regular.

La principal motivación para regentar negocios es la obtención de ingresos, pues se entiende ésta como la única forma de hacerlo para las personas del medio rural. Son economías de subsistencia: todos los ingresos se destinan al hogar y a la supervivencia. Cabe resaltar a la encuestada que afirmó que su motivación para regentar un negocio era especialmente el deseo de tener su propia empresa (espíritu emprendedor).

Así, PAM ofrece un servicio muy necesario a las familias, puesto que llevar un negocio es prácticamente obligatorio para que los hogares puedan sostenerse (el mercado laboral de la región condiciona esta realidad). Además, saca a las mujeres de la economía informal, pues se exige la tenencia de un negocio o puesto callejero de forma legal, registrado debidamente en base a la regulación ghanesa.

No obstante, los ingresos de los negocios no satisfacen las necesidades de las familias. Se consideran escasos y, por ello, no pueden reinvertir beneficios en el mismo, al dedicarlos todos ellos a la alimentación, el vestido y la asistencia sanitaria. Es necesaria financiación para expandir el negocio. Aquí PAM actúa como benefactor directo.

Por otro lado, el desconocimiento de otras alternativas por parte de algunas de las encuestadas permite afirmar que PAM suple esta carencia de información de las comunidades rurales más alejadas. Además, las opciones conocidas por algunas de las usuarias se trataban de servicios de prestamistas locales, trabajadores por cuenta propia que se acercan a las comunidades en busca de clientes y que, aunque ofrecen préstamos, lo hacen con tipos muy altos para plazos muy cortos.

Respecto a la formación otorgada por la ONG, teniendo en cuenta que la mayoría no considera aprovechable este recurso (al menos tal y como se diseña), se puede decir que no es apropiado proporcionar formación en conocimientos empresariales o económicos que, para ellas, puedan resultar complejos. Se trata de colectivos con una educación muy escasa. Todas escriben, leen y manejan matemáticas básicas, pero muchas de ellas con cierta dificultad. Escuchando a las beneficiarias, se puede afirmar que la formación que se requiere no se puede suplir con medidas *ad hoc*. La educación en la infancia y en la juventud es fundamental. En un adulto que no ha tenido oportunidad de recibir una educación básica en el pasado, no es apropiado intentar formarle en conceptos teóricos complejos que no puedan manejar de forma correcta. Quizá sea más recomendable proporcionar una formación más práctica y adaptada a sus necesidades.

Algunas encuestadas se quejaban de que, aunque todas ellas estaban cómodas con los plazos de devolución, para algunas los préstamos son de pequeña cuantía y ello no permite extender los negocios todo lo que quisieran, pero acudir a las IMF o a Bancos con servicios de Microfinanzas exige pagar intereses y/o asociarse en cooperativas. PAM ofrece su servicios sin exigir tipo de interés ni asociación empresarial, por lo que es una ventaja en este sentido, pero un inconveniente por los pequeños montos que puede permitirse ofrecer.

El Banco con servicios de Microfinanzas más cercano a estas comunidades es Akwapim Rural Bank. Como ya se ha visto, este Banco ofrece dos tipos de préstamos: los Susu loans y los Microfinance loans.

A modo de comparación con los servicios de la ONG, aquí se expone una muestra compuesta por 20 prestatarios del Banco, donde se pueden ver los montos, los tipos de interés aplicados y la vida de los préstamos.

Tabla 6.1. Akwapim Rural Bank: Muestra de 20 prestatarios y sus condiciones.

Prestatario/a	Tipo de préstamo	Cuantía del préstamo (GHS)	Tipo de interés <sup>21</sup>	Inicio del préstamo	Fin del préstamo
<b>1</b>	Susu loan	1.200	32	18 jul, 16	28 jul, 17
<b>2</b>	Susu loan	7.000	32	21 jul, 16	28 ene, 18
<b>3</b>	Susu loan	2.000	32	02 ago, 16	28 ago, 17
<b>4</b>	Susu loan	12.000	32	02 ago, 16	28 ago, 17
<b>5</b>	Susu loan	5.000	32	04 ago, 16	28 ago, 17
<b>6</b>	Susu loan	1.500	32	04 ago, 16	06 feb, 17
<b>7</b>	Susu loan	3.000	32	05 ago, 16	28 ago, 17
<b>8</b>	Susu loan	5.000	32	05 ago, 16	28 ago, 17
<b>9</b>	Susu loan	1.000	32	05 ago, 16	28 ago, 17
<b>10</b>	Susu loan	7.000	32	05 ago, 16	28 ago, 17
	<b>TOTAL</b>	<b>44.700</b>			
<b>11</b>	Microfinance	55.000	14	28 abr, 16	29 ago, 16

<sup>21</sup> Anual para Susu loans, 12 semanas para Microfinance loans.

<b>12</b>	Microfinance	54.400	14	09 may, 16	09 sep, 16
<b>13</b>	Microfinance	31.300	14	27 may, 16	27 sep, 16
<b>14</b>	Microfinance	10.100	14	09 jun, 16	10 oct, 16
<b>15</b>	Microfinance	35.400	14	09 jun, 16	10 oct, 16
<b>16</b>	Microfinance	9.700	14	09 jun, 16	10 oct, 16
<b>17</b>	Microfinance	26.600	14	23 jun, 16	24 oct, 16
<b>18</b>	Microfinance	14.000	14	30 jun, 16	31 oct, 16
<b>19</b>	Microfinance	44.600	14	11 jul, 16	11 nov, 16
<b>20</b>	Microfinance	58.000	14	11 jul, 16	11 nov, 16
<b>TOTAL</b>		<b>339.100</b>			

Fuente: Elaboración propia con los datos de Akwapim Rural Bank Ltd.

Según datos del Banco, los prestatarios de Microfinanzas regentan todos ellos negocios a pequeña escala, similares a los de las usuarias de PAM, donde venden tejidos, telas o cestas hechas a mano. También entre sus clientes de Microfinanzas cuentan con personas dedicadas al hospedaje, salones de belleza o confección de prendas de vestir.

Los Susu loans tienen una tasa de morosidad del 4,2%, mientras que para el caso de los préstamos microfinancieros no se ha registrado ningún caso de fallo en el pago. Se repite el éxito: los préstamos tradicionales (con colateral y aval) tienen mayores tasas de morosidad que los préstamos microfinancieros.

Así, un Banco como Akwapim, cercano a las comunidades, ofrece lo que las usuarias piden: mayores montos. Los clientes de Akwapim son muy similares a las beneficiarias de PAM, por lo que, en principio, este Banco no tendría problemas en ofrecerles sus servicios, siempre y cuando se asociaran entre ellas formando cooperativas.

Por otro lado, en el caso de la IMF Everflow Microfinance, al ser más pequeña, no cuenta con la misma capacidad para ofrecer préstamos de un monto tan alto como Akwapim. Además, exige a los prestatarios depositar ahorros a diario para acceder a sus servicios de préstamo, lo cual, quizá, no todos los usuarios potenciales pudieran cumplir.

En conclusión, cuanto más grande sea una IMF mayor capacidad tendrá para asumir costes (y, por tanto, reducir los tipos de interés de los préstamos) y ofrecer créditos de mayor cuantía.

Así, los retos para estas comunidades son, por un lado, aceptar que acceder a un préstamo de una cuantía más alta exige pagar intereses y, por otro, lograr el convencimiento de que la asociación beneficia a los individuos, pues posibilita la generación de sinergias y la reducción de costes, al tiempo que les permitiría cumplir con los requisitos de los Bancos que ofrecen servicios microfinancieros, como Akwapim Rural Bank, más grandes y, por tanto, con mayores posibilidades de ofrecer préstamos de mayor cuantía en condiciones favorables.

Además, los problemas macroeconómicos suponen otro problema añadido, fundamentalmente la inflación (ya se ha comentado que sigue siendo un problema grave en Ghana y que las usuarias de PAM lo reclaman). Por otra parte, la propia naturaleza de los productos que comercializa la mayoría (agrícolas) condiciona los beneficios obtenidos en la venta, pues la calidad de los mismos depende de condiciones climáticas o del suelo, factores que no se pueden controlar.

En definitiva, la estabilidad de precios es fundamental para la buena marcha de los negocios y, aunque éste es un problema complejo en el que intervienen numerosos factores, el paso de trabajar con materia prima básica a vender productos elaborados (cualquier producto distinto a la producción agrícola básica, lo que también incluye alimentos elaborados, pues resisten mejor el deterioro, como el caso del pescado ahumado, muy ofertado en los mercados del país, o alimentos fermentados en detrimento del producto sin elaborar) puede suponer una mejora en la variabilidad de los ingresos<sup>22</sup>.

## **6.5. CONCLUSIONES DEL ESTUDIO.**

- La mayoría de las usuarias son mujeres de edad adulta avanzada.
- Es una economía muy liberalizada, en la que el emprendimiento es el día a día de la mayor parte de los hogares.
- PAM evita que un sector de la población muy vulnerable, como es el de las mujeres adultas de las zonas rurales, caiga en situaciones de exclusión social.
- Todas tienen familiares a su cargo, que dependen de sus ingresos.

---

<sup>22</sup> Todas estas recomendaciones se explicaron a las comunidades los últimos días del voluntariado.

- Se trata de sociedades muy patriarcales. PAM ofrece la oportunidad de que la mujer logre autonomía dentro de las familias y las comunidades, con el fin de revertir los efectos de la hegemonía masculina en la sociedad ghanesa.
- Estas comunidades requieren financiación externa para expandir sus negocios.
- PAM permite salir a las mujeres de la economía informal.
- Vulnerabilidad frente a prestamistas locales, que ofrecen sus servicios en condiciones de usura.
- La formación, más allá de lo básico, puede resultar compleja para las usuarias. Es recomendable adaptar la formación a su nivel educativo y hacer que ésta tenga una utilidad práctica para las usuarias.
- PAM tiene el inconveniente de ofrecer préstamos de pequeña cuantía.
- Los Bancos, como Akwapim, pueden satisfacer la necesidad de obtener una financiación mayor, pero exigen asociación en cooperativas.
- Cuanto más grande sea una IMF, mayor capacidad tendrá para ofrecer créditos de mayor cuantía en condiciones menos restrictivas.
- Es altamente recomendable para las usuarias de PAM asociarse entre ellas y formar cooperativas.
- Los problemas macroeconómicos afectan a los negocios, especialmente la inflación.
- La propia naturaleza de los productos agrícolas condiciona los bajos beneficios. Es recomendable vender productos elaborados, en detrimento de materia prima.

## PARTE III.

### 7. CONCLUSIONES DEL TRABAJO.

- Una visión global nos permite afirmar que nuestro planeta es un mundo caracterizado por la desigualdad.
- Las mujeres tienen más barreras en el acceso a recursos productivos, especialmente en los países en desarrollo.
- Las acciones dirigidas al empoderamiento de la mujer en las regiones en desarrollo son estratégicas para modificar la estructura socioeconómica a otra más equitativa y eficiente.
- Los sectores más pobres de la población se caracterizan por la exclusión social. Ésta tiene como una de sus causas principales la exclusión financiera.
- La exclusión financiera se debe a los requisitos exigidos por la Banca tradicional en el acceso a sus servicios de financiación y ahorro.
- Los Microcréditos son préstamos dirigidos a las personas de bajos ingresos y en riesgo de exclusión social, pero éstos sólo son una parte de las Microfinanzas, las cuales juegan un papel clave en la exclusión financiera, al incluir a aquellos y aquellas que quedan fuera de las reglas del juego de la Banca convencional, proporcionando servicios tanto de préstamo como de ahorro.
- El Banco Grameen fue el propulsor de las Microfinanzas. Logró cambiar la práctica bancaria convencional, eliminando la necesidad de colateral al crear un sistema bancario basado en la confianza mutua entre los prestatarios, así como entre éstos y el Banco, y sustituyendo la necesidad de aval por un sistema de garantía cruzada.
- Las Microfinanzas nacieron como una solución *ad hoc* y se convirtieron en un instrumento que hoy se utiliza para combatir la exclusión financiera y la pobreza en todo el mundo, tanto en los países en desarrollo como en los países desarrollados.
- Desde sus inicios, las Microfinanzas han permitido a las personas más desfavorecidas, especialmente a las mujeres, alcanzar mayores niveles de ingreso y mejorar sus condiciones de vida.



- La actual crisis económica ha puesto de manifiesto la necesidad de contar con servicios de Microfinanzas, pues la Banca convencional ha demostrado ser excluyente, al convertirse en un sistema basado en el beneficio empresarial y no en funcionar como mero intermediario entre los agentes, con el fin de canalizar el ahorro hacia la inversión productiva, que es su función en esencia.
- En los países desarrollados, las Microfinanzas cumplen un papel de creación de empleo en un mercado laboral con una segmentación del trabajo en aumento. En los países en desarrollo, las Microfinanzas adquieren un rol de lucha contra la pobreza y satisfacción de necesidades básicas.
- El único estudio oficial que ha buscado determinar si las Microfinanzas son beneficiosas o perniciosas es el realizado por el Banco Mundial en 2015. Se demostró que las Microfinanzas son una herramienta útil, pero cuenta con limitaciones y requiere de planes conjuntos de acción contra la pobreza. Se necesita un contexto favorable para su correcta aplicación.
- El estudio demostró que no hay evidencias empíricas que sustenten las críticas a las Microfinanzas.
- Los servicios de Microfinanzas proporcionados a las comunidades ghanesas estudiadas permiten que mujeres en riesgo de exclusión social tengan un empleo en la economía formal, no caigan en manos de prestamistas usureros y puedan sostener y expandir sus negocios.
- La ONG del estudio tiene el inconveniente de ofrecer préstamos de pequeña cuantía. Los Bancos, como Akwapim Rural Bank, pueden satisfacer la necesidad de obtener una financiación mayor.
- Cuanto más grande sea una IMF, mayor capacidad tendrá para ofrecer créditos de mayor cuantía en condiciones menos restrictivas.
- La asociación y la formación de cooperativas en las comunidades estudiadas podría beneficiar a los negocios individuales.
- Erradicar la exclusión financiera persigue eliminar la exclusión social, y esto último sólo es posible cuando se aplican medidas conjuntas, que incluyan enfoques multidisciplinares y que persigan un mismo fin: garantizar los Derechos Humanos de todas las personas, sin distinción.

## 8. REFERENCIAS.

- ACCION. (2015). *Estadísticas mensuales, Junio 2015*. Retrieved from <https://www.accion.org/es/content/informes-de-estadísticas>
- Accion. (2017). Retrieved from <http://www.accion.org/es/acerca-de-nosotros>
- Africa Guide. (2007). Ghana. Retrieved from <https://www.africaguide.com/travel/country/20/>
- Akwapim Rural Bank Limited. (2017). Retrieved from <http://akuapemruralbank.com/>
- Amnistía Internacional. (2017.). Los derechos humanos en Pakistán. Retrieved from <https://www.es.amnesty.org/en-que-estamos/paises/pais/show/pakistan/>
- Andrianasolo, E. (2008). Case Study on Microfinance Institutions in Madagascar: Policies for a Viable Sector. Retrieved from <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2008/afrfin/pdf/andrianasolo.pdf>
- Antón Sanz, J. (2014). *El impacto de las microfinanzas sobre el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo*. Universidad de Valladolid. Retrieved from <https://uvadoc.uva.es/bitstream/10324/10385/1/TESIS658-150407.pdf>
- Annual Reports of Grameen Bank (1984-2015). Retrieved from <http://www.grameen.com/wp-content/uploads/bsk-pdf-manager/GB-2015.pdf>
- APEX INSTITUTIONS IN MICROFINANCE. (2017). Retrieved from [www.cgap.org](http://www.cgap.org)
- Báez, J. (2007). *Investigación cualitativa*. Madrid: Esic Editorial.
- Banco Mundial. (2012). Afghanistan - Microfinance for Poverty Reduction Project. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/554931468195840228/Afghanistan-Microfinance-for-Poverty-Reduction-Project>
- Banco Mundial. (2008). *El informe de crecimiento: estrategias para el crecimiento sostenido y el desarrollo global*. Retrieved from

<http://documentos.bancomundial.org/curated/es/282811468321254594/Informe-sobre-el-crecimiento-estrategias-para-el-crecimiento-sostenido-y-el-desarrollo-incluyente>

Banco Mundial. (2017). Ghana. Economic data. Retrieved from <http://www.bancomundial.org>

Banco Mundial. (2015). Inclusión financiera: Panorama general. Retrieved from <http://www.bancomundial.org/es/topic/financiamiento/overview>

Banco Mundial. (2015). Pobreza: Panorama general. Retrieved from <http://www.bancomundial.org/es/topic/poverty/overview>

Bangladesh Bank - Central Bank of Bangladesh. (2017). Retrieved from <https://www.bb.org.bd/index.php>

Bendig, M., Unterberg, M., & Sarpong, B. (2014). Overview of the Microcredit Sector in the European Union. Retrieved from [http://www.european-microfinance.org/docs/emn\\_publications/emn\\_overview/Overview2012-2013\\_Nov2014.pdf](http://www.european-microfinance.org/docs/emn_publications/emn_overview/Overview2012-2013_Nov2014.pdf)

Bendig, M. (2012). Overview of the microcredit sector in the European Union. *European Microfinance Network Review 2010-2011*.

CGAP; Banco Mundial (2010). Financial Access 2010: La inclusión financiera durante la crisis: Estado de situación. Retrieved from <https://www.cgap.org/sites/default/files/CGAP-Financial-Access-2010-Spanish.pdf>

Comisión Europea. (2008). *Financial Services Provision and Prevention of Financial Exclusion*.

Cumbre Internacional del Microcrédito. (2002).

Cumbre Internacional del Microcrédito. (2005).

Day, M. (2010). *Microfinance in Timor-Leste (East Timor)*. Retrieved from <http://www.microfinancegateway.org/library/microfinance-timor-leste-east-timor>

- Direction Générale du Trésor - Statistiques consolidées. (2017). Retrieved from <http://www.madamicrofinance.mg/index.php/chiffres-cles/statistiques.html>
- Everflow Microfinance (2016).
- Felder-Kuzu, N. (2010). Microfranquicias. Casos prácticos. *Ed. Actual*, 134, 39–42.
- Fernández Olit, B. (2006). *Microfinanzas en los países del Sur: Surgimiento y características generales*. Publicaciones Universidad Pontificia de Salamanca.
- Financial Inclusion Data. (2017). Retrieved from <http://datatopics.worldbank.org/financialinclusion/country/madagascar>
- Flores, R. M. (2007). Análisis comparativo entre los programas de microfinanzas desarrolladas e implantadas en el Grameen Bank (en Bangladesh) y la línea de microcrédito del Instituto de Crédito Oficial (en España). *IX Reunión de Economía Mundial*.
- Garzón, J. (1996). Microfinance and Anti-poverty Strategies. A donor perspective. *United Nations Development Program*.
- Global Gender Gap Report 2015 - World Economic Forum*. (2015). Retrieved from <http://reports.weforum.org/global-gender-gap-report-2015/>
- Gocking, R. (2005). *The history of Ghana*. Greenwood.
- Government of Ghana (2017). Retrieved from <http://www.ghana.gov.gh>
- Grameen America. (2017). Retrieved from <http://www.grameenamerica.org/model>
- Grameen Bank | Bank for the Poor. (2017). Retrieved from <http://www.grameen.com/>
- SIB. (2011). *Sector Microfinanzas; Análisis de sectores económicos*.
- Herrera, C., Castro, C., & Batista, R. (2009). El microcrédito: Origen, contexto y situación actual en España y Canarias. *Revista Hacienda Canaria*, 27, 12–18.

- Hussein, M. H. (2009). State of Microfinance in Pakistan As part of the project on State of Microfinance in SAARC Countries. Retrieved from <http://inm.org.bd/wp-content/uploads/2015/09/Pakistan.pdf>
- Hussein, M. H. (2009). State of Microfinance in Bhutan as part of the project on State of Microfinance in SAARC Countries. Retrieved from <http://inm.org.bd/wp-content/themes/inm/pdf/Bhutan.pdf>
- IMF Country Report. (2017). *Colombia: 2017 Article IV Consultation*.
- IMF Country Report. (2017). *Togo 2016 Article IV consultation and request for a three year arrangement under the extended credit facility*.
- IMF Country Report. (2017). *Uganda. Fiscal transparency evaluation*.
- Lacalle Calderón, M. (2002). *Microcréditos. De pobres a microempresarios*. Madrid: Ariel Social.
- Liberia Microfinance: Small bank overcomes Ebola's effects. (2016). Retrieved from <http://www.eib.org/infocentre/blog/all/liberia-microfinance.htm>
- Liberia Overview. (2017). Retrieved from <http://www.worldbank.org/en/country/liberia/overview>
- Marbán Flores, R. (2007). *Las Microfinanzas: Una posible herramienta para aliviar la pobreza en los países en vías de desarrollo*.
- Mathus Robles, M. A. (2008). Principales aportaciones teóricas sobre la pobreza. *Contribuciones a Las Ciencias Sociales, Julio*.
- Microfinance | Aga Khan Development Network. (2017). Retrieved from <http://www.akdn.org/where-we-work/eastern-africa/madagascar/microfinance>
- Microfinance au Burundi: Diagnostic et recommandations strategiques. (2007). Retrieved from <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-fr-etudes-de-cas-microfinance-au-burundi-06-2007.pdf>

- Microfinance in Madagascar: a tool to confront the crisis | MicroWorld. (2012). Retrieved from <http://www.microworld.org/en/news-from-the-field/article/microfinance-madagascar-levier-pour-affronter-crise-0>
- Microfinance Investment Support Facility for Afghanistan (MISFA Ltd.), Afghanistan Microfinance Initiative (AMFI), & World Bank. (2008). Microfinance: Making a Difference in Afghanistan. Retrieved from <http://siteresources.worldbank.org/AFGHANISTANEXTN/Resources/305984-1201489063036/4608353-1220998199117/MicrofinanceAug08.pdf>
- Mix Market. (2017). Retrieved from <http://www.themix.org/mixmarket>
- Mora Faerron, C. (2016). El análisis del sector microfinanciero en Centroamérica. Retrieved from [https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication\\_files/es\\_analisis\\_del\\_sector\\_microfinanciero\\_en\\_centroamerica\\_3\\_2016.pdf](https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/publication_files/es_analisis_del_sector_microfinanciero_en_centroamerica_3_2016.pdf)
- ONU. (2015). Objetivos y metas de desarrollo sostenible - Desarrollo Sostenible. Retrieved from <http://www.un.org/sustainabledevelopment/es/objetivos-de-desarrollo-sostenible/>
- Papua New Guinea: Microfinance Expansion Project | Asian Development Bank. (2017). Retrieved from <https://www.adb.org/publications/papua-new-guinea-microfinance-expansion-project>
- Pathak, B. P. (2010). Review for improving microfinance services in Bhutan. Retrieved from <https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-review-for-improving-microfinance-services-in-bhutan-jun-2010.pdf>
- PNUD. (2017). Índice de Pobreza Multidimensional (IPM) | Human Development Reports. Retrieved from <http://hdr.undp.org/es/faq-page/multidimensional-poverty-index-mpi#t295n2515>
- Rabadán, R., & Ato, M. (2003). *Técnicas cualitativas para investigación de mercados*. Madrid: Pirámide.
- Real Academia Española. (2017). Retrieved from <http://www.rae.es>

- Réseau des Institutions de Microfinance. (2017). Retrieved from <http://www.rimburundi.org/>
- Roodman, D. (2010). *What (Not) to Expect of Microfinance in Haiti: Testimony for the House Financial Services Subcommittee on International Monetary Policy and Trade | Microfinance Gateway - CGAP*. Retrieved from <https://www.microfinancegateway.org/library/what-not-expect-microfinance-haiti-testimony-house-financial-services-subcommittee>
- Saleem, K., & Platteau, S. (2010). THE DEVELOPMENT OF MICROFINANCE IN PAKISTAN. The Role of Financial Services in Poverty Alleviation. Retrieved from [https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-the-development-of-microfinance-in-pakistan-feb-2006\\_0.pdf](https://www.microfinancegateway.org/sites/default/files/mfg-en-paper-the-development-of-microfinance-in-pakistan-feb-2006_0.pdf)
- Sánchez, R., & De Chile, S. (2010). Microfinanzas en Honduras. Retrieved from [http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5202/1/S2010200\\_es.pdf](http://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5202/1/S2010200_es.pdf)
- Sanchez, R. (2010). *Microfinanzas en Honduras*. Naciones Unidas, CEPAL. Retrieved from <http://www.cepal.org/es/publicaciones/5202-microfinanzas-honduras>
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires: Editorial Planeta Argentina.
- Simons, H. (2009). *Case study research in practice*. London: SAGE Publications.
- Stake, R. E. (2010). *Investigación con estudio de caso* (5th ed.). Madrid: Morata.
- Subirats i Humet, J., Gomà Carmona, R., & Brugué Torruella, J. (2005). Análisis de los factores de exclusión social. Retrieved from [www.fbbva.es](http://www.fbbva.es)
- The Nobel Peace Prize 2006. Retrieved from [https://www.nobelprize.org/nobel\\_prizes/peace/laureates/2006/](https://www.nobelprize.org/nobel_prizes/peace/laureates/2006/)
- The World Bank. (2017). World Development Indicators: Poverty rates at nacional poverty lines. Retrieved from <http://wdi.worldbank.org/table/1>.
- Tobar Pesántez, L. B (2014). *Las pequeñas y medianas empresas en Cuenca, su impacto en la economía local*. Universidad de León.

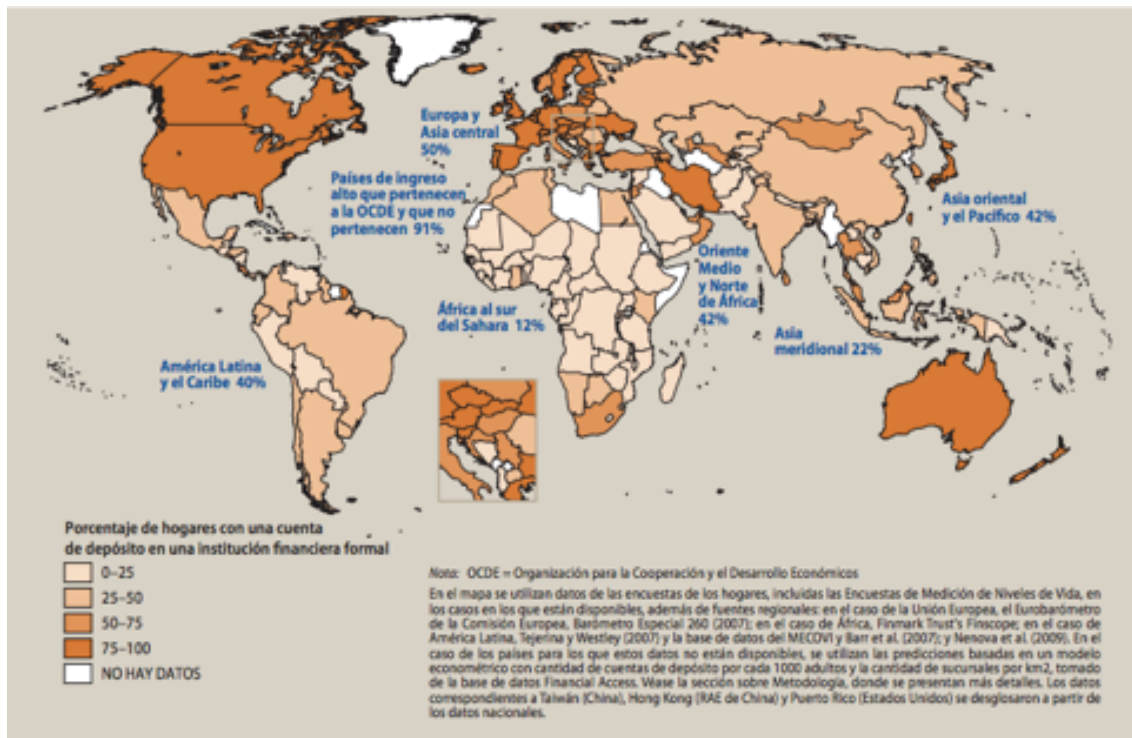
- Transforming People's lives in Liberia through Microfinance. (2014). Retrieved from [https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Impacting\\_West\\_Africa-\\_Transforming\\_People's\\_lives\\_in\\_Liberia\\_through\\_Microfinance\\_-\\_Issue\\_1.pdf](https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Project-and-Operations/Impacting_West_Africa-_Transforming_People's_lives_in_Liberia_through_Microfinance_-_Issue_1.pdf).
- World Development Indicators. Banco Mundial (2017). Retrieved from [http://databank.worldbank.org/data/Views/Reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report\\_Name=CountryProfile&Id=b450fd57&tbar=y&dd=y&inf=n&zm=n&country=BDI](http://databank.worldbank.org/data/Views/Reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report_Name=CountryProfile&Id=b450fd57&tbar=y&dd=y&inf=n&zm=n&country=BDI)
- Yin, R. K. (2014). *Case Study Research: Design and Methods*. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications.
- Yuge, Y. (2011). The Current Situation of Microfinance in Bangladesh: A Growing concern about overlapping loan problems – From a field visit to Rajshahi and Comilla. *CENTER FOR EMERGING MARKETS ENTERPRISES. STUDENT RESEARCH SERIES*.
- Yunus, M. (2007). *El banquero de los pobres*. (P. Spiegel, Ed.). SAL TERRAE.
- Yunus, M. (1998). *Hacia un mundo sin pobreza*. ANDRES BELLO.



## 9. ANEXOS.

### ANEXO I: HOGARES CON ACCESO A BANCOS, 2009.

Gráfico 9.1: Porcentaje de hogares con cuenta en una institución financiera formal.



Fuente: CGAP, Banco Mundial (2010).

Como puede observarse en el gráfico, el porcentaje de hogares que tienen acceso a una cuenta bancaria en los canales formales es dispar en función de la región. Así, en los países de ingreso alto se alcanza el 91%, en Europa y Asia Central el 50%, en Oriente Medio y Norte de África el 42%, al igual que en Asia oriental y el Pacífico. En el caso de América Latina y el Caribe el 40%. El 22% en Asia Meridional. En África Subsahariana este porcentaje se reduce al 12% (Banco Mundial, 2010).

## ANEXO II: TASAS DE INCIDENCIA DE LA POBREZA.

Tabla 9.1: Tasas de incidencia de la pobreza en los países en desarrollo analizados.

PAÍS	TASA DE INCIDENCIA DE LA POBREZA	AÑO DE REFERENCIA
MADAGASCAR	75,3%	2010
BURUNDI	64,6%	2014
LIBERIA	63,8%	2007
REPÚBLICA DEM. DEL CONGO	63,6%	2012
HONDURAS	62,8%	2014
REPÚBLICA CENTRO AFRICANA	62,0%	2008
GUATEMALA	59,3%	2014
HAITÍ	58,5%	2012
MOZAMBIQUE	54,7%	2008
MÉXICO	53,2%	2014
MALAWI	50,7%	2010
GAMBIA	48,4%	2010
COSTA DE MARFIL	46,3%	2015
KENYA	45,9%	2005
MALI	43,6%	2009
TIMOR ORIENTAL	41,8%	2014
BURKINA FASO	40,1%	2014
PAPÚA NUEVA GUINEA	39,9%	2009
BOLIVIA	38,6%	2015
CAMERÚN	37,5%	2014
ANGOLA	36,6%	2008
BENIN	36,2%	2011
AFGANISTÁN	35,8%	2011
FIJI	35,2%	2008
REP. DOMINICANA	32,4%	2015
EL SALVADOR	31,8%	2014

BANGLADESH	31,5%	2010
ETIOPIA	29,6%	2010
NICARAGUA	29,6%	2014
PAKISTÁN	29,5%	2013
COLOMBIA	27,8%	2015
SAMOA	26,9%	2008
FILIPINAS	25,2%	2012
NEPAL	25,2%	2010
GHANA	24,2%	2012
ECUADOR	23,3%	2015
LAOS	23,2%	2012
PANAMÁ	23,0%	2015
TONGA	22,5%	2009
PARAGUAY	22,2%	2015
INDIA	21,9%	2011
PERÚ	21,8%	2015
COSTA RICA	21,7%	2015
JAMAICA	19,9%	2012
CAMBOYA	17,7%	2012
CHILE	14,4%	2013
VIETNAM	13,5%	2014
ISLAS SALOMÓN	12,7%	2013
BUTÁN	12,0%	2012
INDONESIA	11,3%	2014
BRASIL	7,4%	2014
SRI LANKA	6,7%	2012
ARGENTINA	4,7% (urbana)	2013
GUYANA	-	-
MYANMAR	-	-
SURINAME	-	-

Fuente: Elaboración propia con datos del Banco Mundial.

Nota: los países se han ordenado de mayor a menor tasa de incidencia de la pobreza y el año de referencia es el último para el que hay información disponible.

## ANEXO III: ENCUESTA DEL ESTUDIO DE CASO.

### QUESTIONNAIRE

The objective of this questionnaire is to obtain information about your current business project and a little about yourself. You don't need to write your name, it's totally anonymous.

Thank you very much.

1. What is your age?

- a) 20-29
- b) 30-39
- c) 40-49
- d) 50-59
- e) Older

2. Gender.

- a) Female.
- b) Male.

3. What motivated you to start a business?

---

---

---

4. Which of the following was your employment status before you started your business?

- a) Self employed
- b) Salaried employee
- c) Eventual employee
- d) Unemployed, but I used to have an employment
- e) I had never been employed

5. How many people in your family depends on you?

---

---

---

6. For how long have you had your business?

---

---

---

7. Was Projects Abroad Microfinance your only possible way to obtain financing?

- a) Yes
- b) No

If not, please explain which was your possible alternatives.

---

---

---

8. Is the repayment of your loan affordable?

- a) Yes
- b) No

If not, please explain why.

---

---

---

9. Do you feel you need more advice or support on how to manage your repayments?

- a) Yes
- b) No

10. Are you satisfied with the profits from your business? Please, explain why.

---

---

---

## **ANEXO IV: VALORACIÓN PARA UN MICROCRÉDITO (GHANA).**

Linda Kposo es una de las beneficiarias del proyecto de Projects Abroad Microfinance desde el comienzo del mismo en 2013.

La señora Kposo trabaja como proveedora vendiendo productos agrícolas de su propia tierra a otros comerciantes. Actualmente, sus ventas se concentran fundamentalmente en el maíz. Su negocio le da beneficios y está satisfecha con ello, pero está construyendo un edificio cerca de la tierra de cultivo para poder almacenar productos, trabajar en él y usarlo también como vivienda, ya que su hogar familiar se encuentra lejos del terreno, lo que limita las horas a las que puede desplazarse hasta y desde él, pues depende del transporte público.

La construcción de este edificio le está suponiendo un aumento de costes que su actual volumen de negocio no le permite cubrir. Por esto, desea incrementar el mismo adquiriendo un terreno adyacente para poder cultivarlo, para lo que precisa un microcrédito.

Se le planteó una posible alternativa previa a la solicitud del crédito: la disminución de los costes del negocio.

Frente a esta alternativa, justificó la imposibilidad afirmando que siempre adquiere sus medios de producción en Togo, donde se encuentran los proveedores más baratos. De hecho, quiere construir el edificio para disminuir los costes de desplazamiento, por lo que la reducción de costes por su parte ya es máxima.

Dado que la única solución factible para su caso era incrementar la producción, se le hicieron las siguientes preguntas:

- Pregunta 1: ¿Cómo es la actual demanda en tu negocio?

Respuesta: Buena, los comerciantes locales compran sus productos y además acuden a ella compradores de otras zonas.

- Pregunta 2: ¿Tus precios son competitivos? ¿Consideras que tienes un buen margen de beneficio en comparación con otros vendedores?

Respuesta: Su margen de beneficio es muy bueno, pues vende a un precio inferior al precio medio de la competencia debido a que se desplaza a Togo (que está cerca de su poblado) para comprar a proveedores más baratos que los ubicados en Ghana.

- Pregunta 3: ¿Consideras estables tus ingresos diarios?

Respuesta: Hay variaciones, pero siempre consigue ingresos, con los que está satisfecha.

- Pregunta 4: ¿Son tus costes diarios también estables?

Respuesta: En los cinco años que lleva en el negocio ha reducido los costes significativamente, especialmente a partir de empezar a comprar a proveedores de Togo. Ahora tiene unos costes fijos que conoce desde hace años (el coste de mantenimiento del negocio) y unos costes variables que apenas fluctúan (como el precio del transporte público o los precios marcados por los proveedores de Togo).

- Pregunta 5: ¿Cuáles son los retos que consideras que tiene tu negocio por delante?

Respuesta: No considera que tenga retos significativos en el entorno competitivo ni a nivel interno, los únicos retos que considera son a nivel personal (incertidumbre sobre el futuro y salud de sus familiares).

- Pregunta 6: ¿Cómo describirías tus habilidades en matemáticas?

Respuesta: Está muy segura de poderse desempeñar bien con las matemáticas básicas que requieren su negocio, pues lleva cinco años haciéndolo y no ha tenido problemas.

- Pregunta 7: ¿Necesitas algún tipo de formación para lograr el objetivo que quieres?

Respuesta: No considera necesitar ningún tipo de formación adicional de cara a incrementar su volumen de negocio, pero valora la formación dada en los talleres semanales y seguirá acudiendo a ellos.

- Pregunta 8: ¿Cómo ha sido el cumplimiento en tus anteriores préstamos?

Respuesta: Siempre ha cumplido los plazos en los préstamos que ha pedido desde 2013 y ha asistido a todas las reuniones. De hecho, es la beneficiaria más antigua del proyecto.

Tras contrastar los datos aportados por la beneficiaria con los datos recogidos en PAM, se confirmó la veracidad de sus afirmaciones, por lo que el préstamo le fue concedido.

Nota: Linda no habla inglés, por lo que un miembro de PAM colaboró como traductor entre la entrevistadora y la entrevistada. Las respuestas están adaptadas para ser entendidas desde un punto de vista más especializado. Tanto Linda como el personal de PAM están de acuerdo con las interpretaciones aquí plasmadas, afirmando que

muestran la realidad de las respuestas dadas en la entrevista.



