

ALCANCE *VERSUS* DESEMPEÑO FINANCIERO EN LOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS: APUNTES TEÓRICOS Y ALGUNOS EJEMPLOS

OUTREACH VERSUS FINANCIAL PERFORMANCE IN MICROFINANCE PROGRAMS: THEORETICAL NOTES AND SOME EXAMPLES

Clara García Fernández-Muro
Universidad de Huelva
cgarcia@peri.umass.edu

Iliana Olivie Aldasoro
Oficina de Planificación y Evaluación, SECIPI (Madrid)
iliana.olivie@aeci.es

BIBLID [1576-0162 (2003), 9, 129-152]

RESUMEN

En este trabajo, mediante la reflexión teórica y conceptual y desde la observación de múltiples estudios de caso, se muestra la necesidad de profundizar en el estudio de la posible incompatibilidad entre dos objetivos de los programas de microfinanzas: el alcance a las poblaciones más pobres y un buen desempeño financiero de las instituciones microfinancieras. Los resultados iniciales de la investigación apuntan a que la compatibilidad entre objetivos no es total, sino que existe un *trade-off* entre los mismos, pero que ese *trade-off* depende en buena medida de cómo se conciba el buen desempeño financiero de las IMF.

Palabras clave: microfinanzas, alcance, viabilidad financiera, viabilidad económica.

ABSTRACT

This work shows, through theoretical and conceptual reflections, as well as through many case studies, the need to go further in analysing the incompatibility of two main goals of microfinance: the outreach to the poorest, and the good financial performance of microfinance institutions. The initial results of our research note that there is no perfect compatibility, but that there is a trade-off between goals. This trade-off is nevertheless subject to how good performance is defined.

Key words: microfinance, outreach, financial viability, economic viability.

Clasificación JEL: G21, O12, O16, O21.

INTRODUCCIÓN¹

En este trabajo se aborda el estudio, desde la reflexión teórica y conceptual y desde la observación de múltiples estudios de caso, de la compatibilidad de dos objetivos de los programas de microfinanzas: el alcance² a las poblaciones más pobres y el buen desempeño financiero³ de las instituciones microfinancieras (IMF)⁴. No se pretende, no obstante, llegar a demostrar la existencia o inexistencia de dicha compatibilidad, lo que requeriría una investigación teórico/empírica más larga y detallada; sino tan sólo mostrar la validez, a la luz de argumentos y casos diversos, de una hipótesis de trabajo, que podría formularse como sigue: la compatibilidad entre el alcance y el buen desempeño financiero de las IMF no es absoluta, y depende de qué se entienda por buen desempeño financiero. Ello exige la consideración de posibles *trade-offs* entre dichos objetivos por parte de donantes e IMF.

Ciertas instituciones donantes a IMF, como CGAP (Rosenberg, 1998) o UNCDF (UNCDF, 1999) consideran prioritario que éstas tengan un desempeño financiero tan bueno como para funcionar sin el recurso a subsidios,

¹ Agradecemos las sugerencias realizadas por dos árbitros anónimos y por los profesores Ángel Martínez González-Tablas, Koldo Unceta y Jesús Santamaría. Los errores y omisiones que pueda seguir presentando este trabajo son responsabilidad exclusiva de las autoras.

² Algunos trabajos llaman alcance (o *outreach*) a la cantidad de pobres servidos por una IMF. Nosotras preferimos la terminología de Morduch (1998a). Así, en este trabajo alcance (*outreach*) se refiere al grado de pobreza de los clientes y escala (*scale*) al tamaño de la clientela.

³ En el apartado 2 concretamos las distintas concepciones de un buen desempeño financiero y comentamos la influencia sobre el alcance de unas y otras concepciones. Por el momento, baste con hablar de mejor o peor desempeño, al ser los detalles terminológicos innecesarios para comprender los argumentos generales presentados en el apartado 1.

⁴ No cabe duda de que el objetivo de impacto –esto es, que las microfinanzas incidan positivamente en el desarrollo a unos y otros niveles (individual, familiar, comunitario...)- es un asunto de la máxima relevancia. De hecho, se puede considerar que el impacto es el objetivo último de las microfinanzas. No obstante, el objeto de análisis de este documento (*trade-off* entre objetivos intermedios de los programas microfinancieros) resulta importante en la medida en que, dado que la intermediación microfinanciera constituye un paso previo para el logro del objetivo de impacto, las características de dicha intermediación serán susceptibles de incidir en éste.

porque así podrán prestar servicios microfinancieros a un elevado número de clientes (tendrán mayor escala); y es así como mejor se alcanzará el objetivo último de reducción de pobreza. Otros autores (el artículo más revelador en este sentido es Morduch, 1998a) consideran que donantes e IMF que aspiran a la independencia de subsidios de las IMF están primando el objetivo de escala sobre el de alcance, al no tener en consideración la distribución de la población por debajo de la línea de pobreza. Con ello están olvidando que “programas que fijen bien sus objetivos [de pobreza] frecuentemente pueden hacer más por la reducción de la pobreza que programas mucho más amplios que lleguen sólo a hogares más acomodados” (Morduch, 1998a: 7).

Así, la compatibilidad entre buen desempeño financiero y escala está bien documentada en la literatura especializada; y los argumentos para considerar que la relación entre ambos objetivos es directa son contundentes (Rosenberg, 1998). Pero, si la consideración de Morduch (1998a) es acertada, para luchar contra la pobreza (y, así, progresar en la consecución del primero de los Objetivos del Milenio) es necesario preocuparse por maximizar el alcance y no sólo la escala. Y la importancia del alcance es lo que nos hace preguntarnos por la relación entre éste y un buen desempeño financiero. En este trabajo defendemos que puede haber un *trade-off* entre objetivos, a la luz de: 1) argumentos lógicos que explican las dificultades de hacerlos compatibles; 2) los distintos grados posibles de buen desempeño financiero y su relación con un elevado alcance; y 3) diversas evaluaciones, a modo de ejemplo, de programas microfinancieros en los que la compatibilidad entre objetivos no fue plena.

1. EL TRADE-OFF ENTRE OBJETIVOS OBSERVABLE EN LAS CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS

Al repasarse las características de los sistemas financieros en los países en desarrollo, se observa que la promesa de compatibilidad del alcance con un buen desempeño financiero, ya sólo desde un punto de vista de la reflexión teórica sobre qué caracteriza la actividad microfinanciera, es difícil que se cumpla.

1.1. CARACTERÍSTICAS DEL SECTOR FINANCIERO TRADICIONAL

En los países desarrollados, la banca comercial (normalmente cada banco comercial) sirve productos financieros a un amplísimo sector de la población, desde pequeños ahorradores hasta grandes empresas. En cambio, en los países en desarrollo, buena parte de las empresas, fundamentalmente las PyMEs y microempresas, han de recurrir al sistema financiero informal –mucho más pequeño que el sistema tradicional– para acceder al crédito. A modo de ejemplo, en Bolivia la banca tradicional suministra más del 85% del crédito, siendo sus principales clientes las grandes y medianas empresas. Por su parte, las mutuas y las cooperativas de ahorro y préstamo ofrecen el 11,4% del crédito total; crédito que se dirige fundamentalmente a asalariados de ingreso intermedio y a PyMEs. Solamente los fondos financieros privados (de metodología similar a la microfinanciera) dirigen sus servicios a los pequeños y microempresarios,

suponiendo el crédito que suministran tan sólo el 3,1% del crédito interno total. Puede decirse, pues, que la población que vive por debajo de la línea de la pobreza –66% de la población total en Bolivia– apenas tiene acceso a los servicios financieros que presta el sistema financiero formal (Bicciato *et al.*, 2002).

La falta de acceso de amplias capas de la población a los sistemas financieros formales de los países en desarrollo se explica, sobre todo, por la escasez de información sobre la capacidad de reembolso de los prestatarios potenciales (León y Schreiner, 2001; Jaffer, 1999; Van Bastelaer, 2000); por la debilidad de los mecanismos de garantía de cumplimiento de los contratos y el infradesarrollo de los mercados de seguros (Jaffer, 1999); y por el sistema de garantías que rige las relaciones bancarias formales.

La escasez de información por parte de los prestamistas y la fuerte asimetría de la información entre prestamistas formales y prestatarios⁵ se explica, a su vez, por la incapacidad de los empresarios de ingresos medios y bajos de demostrar su capacidad de reembolso, dada su falta de ingresos en forma de salario, de un aval tangible y/o de cuentas empresariales verificables (León y Schreiner, 2001). La escasez y asimetría de la información redundan en mayores costes de transacción en las operaciones bancarias, lo que –sumado a la debilidad de los mecanismos de garantías y al infradesarrollo de mercados de seguros– hace que el sector formal perciba la concesión de préstamos como una actividad de alto riesgo. Para compensar dicho riesgo, el sistema de garantías de los préstamos está fuertemente basado en el aval, lo cual excluye a las capas menos ricas de la población del acceso al crédito.

Efectivamente, el sistema de garantías de la banca formal está fuertemente basado en el aval (que, por definición, es un concepto patrimonialista), lo que lo torna excluyente para las personas con menos ingresos o patrimonio. Así, el volumen del crédito al que una persona física o jurídica puede acceder es mayor cuanto mayor es su patrimonio o cuanto mayores son sus ingresos (cuanto mayor es el aval que se ofrece como garantía). Por otra parte, el hecho de que en los sistemas bancarios tradicionales el tipo de interés del crédito recoja una prima de riesgo es asimismo excluyente para las personas con menores ingresos, pues cuanto mayor sea el riesgo de impago (cuanto más pobre sea el prestatario), mayor será el tipo de interés de un préstamo.

En definitiva, dados los mecanismos de funcionamiento de la banca comercial tradicional, cuanto menor es el nivel de ingresos y el patrimonio de una persona, menor volumen de crédito puede solicitar y mayor es el coste de dicho crédito. Ello, como decíamos, ha dado lugar a un racionamiento del crédito formal destinado a las capas pobres de los países en desarrollo y, especialmente, a las zonas rurales (Jaffer, 1999)⁶.

⁵ La asimetría de la información entre prestamistas y prestatarios recoge el hecho de que los prestatarios tengan más información que los prestamistas acerca de la rentabilidad potencial del proyecto para el cual solicitan el crédito (Mishkin, 1996 y 1998).

⁶ Además, la ausencia de este tipo de servicios financieros ha sido aprovechada por usureros que cubren estos servicios a tasas de interés desorbitadas (Jaffer, 1999).

1.2. CARACTERÍSTICAS DE LAS MICROFINANZAS (DIFICULTADES PARA LA COMPATIBILIDAD ENTRE ALCANCE Y UN BUEN DESEMPEÑO FINANCIERO)

Las microfinanzas nacen, pues, como una respuesta a la ausencia de servicios financieros formales para amplias capas de las poblaciones de países en desarrollo y al abuso por parte de los usureros del difícil acceso al crédito en dichos países. Las microfinanzas pueden presentar características muy diferentes. No obstante, hay un cierto consenso sobre cuáles son algunos de sus rasgos definitorios.

1.2.1. SISTEMA DE GARANTÍAS

Una idea fundamental de la metodología microfinanciera original es que, dado que el sistema de garantías de la banca comercial tradicional impide el acceso al crédito de aquellas personas con menos recursos, es necesario crear un sistema de garantías alternativo que permita fomentar la participación de las capas pobres de la población en los circuitos crediticios. Así, la metodología microfinanciera sustituye el sistema de garantías basado en el aval por un sistema basado, por ejemplo, en la promesa por parte del prestamista de la concesión de mayores créditos en caso de que el primer crédito sea reembolsado o en la presión social ejercida por los miembros del grupo de prestatarios cuando el préstamo es solidario⁷ (Bicciato *et al.*, 2002).

Resulta evidente, ya en este punto, una posible fuente de incompatibilidad entre objetivos: para que el alcance sea mayor, hay que renunciar a los sistemas de garantías “tradicionales”, basados en avales, y ello puede suponer un peor desempeño financiero. Si las IMF, en lugar de simplemente renunciar a los avales, sustituyen éstos por sistemas de garantía alternativos es porque de alguna manera estos sistemas alternativos funcionan (en el sentido de que aminoran el riesgo de impago). Pero también resulta evidente que las garantías que ofrecen los avales son, en cualquier caso, más seguras que las que ofrecen los sistemas alternativos.

1.2.2. INTENSIDAD DE LA MANO DE OBRA

Las actividades microfinancieras son más intensivas en mano de obra y, así, más costosas que las actividades bancarias tradicionales (Hardy *et al.*, 2002). Pero además, cuanto mayor es su vocación de alcance, mayor es esa intensidad de la mano de obra y mayores los costes de provisión de servicios microfinancieros. La mayor intensidad de la mano de obra en las IMF se debe 1) a las características de sus clientes, 2) a los sistemas de seguimiento del riesgo y 3) a los servicios que suelen complementar a las microfinanzas.

⁷ El préstamo solidario consiste, expresado de forma muy sencilla, en hacer responsable de la devolución de un crédito, por parte de un prestatario individual, a todo su grupo de prestatarios. El resto del grupo ejercerá las labores de control y seguimiento del reembolso del crédito mediante la presión social.



En primer lugar, los clientes de las microfinancieras son personas de menor ingreso que los clientes del sistema financiero tradicional. Y las poblaciones con menos ingresos -en buena parte de los países en desarrollo- se encuentran en mayor proporción en zonas rurales, remotas y con escasa infraestructura de comunicación⁸. La localización de los clientes en zonas de difícil acceso encarece los costes de mano de obra en apertura, seguimiento y cierre de las operaciones microbancarias. Los bancos comerciales, en cambio, operan a través de sucursales, normalmente urbanas, a las que acuden los clientes, lo que supone una menor intensidad de mano de obra y consiguientemente menores costes (Jaffer, 1999).

En segundo lugar, el hecho de basar las garantías de los préstamos en bienes más intangibles como la reputación social supone un seguimiento exhaustivo del cumplimiento del pago de los microcréditos, lo que igualmente intensifica la mano de obra (y más aún si ese seguimiento del riesgo ha de darse en zonas remotas). Así, el mismo sistema de garantías, que posibilita el acceso al crédito de las poblaciones más desfavorecidas, intensifica la mano de obra y, así, aumenta los costes de las IMF.

En tercer lugar, las microfinanzas suelen llevar asociados una serie de servicios complementarios (como servicios de formación que, al menos, expliquen a los participantes el funcionamiento de los sistemas de crédito y ahorro), lo que asimismo exige una mayor intensidad de la mano de obra y unos mayores costes. Estos servicios de formación pueden aumentar el alcance, en la medida en que facilitan que los clientes pobres se atrevan a tomar dinero prestado porque entiendan los mecanismos concretos de funcionamiento de las IMF y cómo rentabilizar el crédito. Así, estos servicios de formación que pueden favorecer el alcance, pueden igualmente dificultar el logro de un buen desempeño financiero.

De nuevo se pone de manifiesto que las IMF, por sus características definitorias, pueden encontrarse con más dificultades económicas que las entidades financieras tradicionales. Además, cuanto mayor sea la vocación de alcance (cuanto más pobre, rural y necesitada de servicios complementarios sea la clientela), más difícil será el logro de un buen desempeño financiero, porque mayor será la intensidad de la mano de obra y, con ella, los costes de las IMF.

1.2.3. ALTOS COSTES DE TRANSACCIÓN

Los costes de transacción de las actividades microfinancieras son superiores a los costes de transacción de las actividades financieras tradicionales. Además, cuanto más pobre sea la población a la que se presta, mayores serán dichos costes.

⁸ En Bolivia, por ejemplo, los índices de pobreza se disparan en las zonas rurales: en el ámbito rural (en el que se encuentra el 27% de la población total) el 94% de la población vive por debajo de la línea de la pobreza (Bicciato *et al.*, 2002).

En primer lugar, el principal de cada préstamo de una IMF es más bajo que el de los instrumentos de la banca convencional: al destinarse a empresarios u hogares más pobres, el volumen de dinero al que éstas pueden acceder en cada operación de crédito (dado el sistema de garantías) es muy inferior al que acceden grandes empresarios o ahorradores. Además, los préstamos están destinados al establecimiento o mejora de actividades económicas a muy pequeña escala, lo que requiere la inversión de sumas menores. Las operaciones bancarias implican unos costes fijos de transacción, fundamentalmente costes de apertura y cierre de los títulos, por lo que cuanto menor sea el volumen del depósito o del crédito, mayores serán, proporcionalmente, los costes de transacción de la operación.

En segundo lugar, dado el tipo de zona en el que operan y el tipo de clientes que atienden, muchas IMF se enfrentan a la imposibilidad de gestionar carteras de crédito muy amplias. Los costes operativos fijos de la entidad (gastos generales de gestión, de mantenimiento...) deben, pues, costearse por parte de un número reducido de clientes, lo que igualmente supone unos mayores costes de transacción.

Así, de nuevo observamos que las características mismas de las microfinanzas (el mero hecho de prestar a poblaciones con menos recursos que los clientes de la banca tradicional) hace que a las IMF les resulte más difícil tener un buen desempeño financiero. Además, cuanto más pobre sea la población a la que se presta, más difícil puede ser el logro de ese buen desempeño financiero, porque mayores serán los costes de transacción a los que se enfrente la IMF.

1.2.4. TIPOS DE INTERÉS DE PRÉSTAMO ELEVADOS

El elevado coste de las operaciones microfinancieras implica que los tipos de interés de préstamo que permitirían hacer frente a ese coste sean especialmente elevados. Pero cabe señalar que el nivel de los tipos de interés determina, en gran medida, la naturaleza y número de las actividades a las que se destina el préstamo. El abanico de actividades que generen unos ingresos suficientes para cubrir los gastos financieros se irá ampliando a medida que descienda el tipo de interés.

Así pues, si se pretende financiar a poblaciones de bajos recursos para que emprendan actividades empresariales puede no ser posible el cobro de los tipos de interés que cubrirían los costes de las IMF (Morduch, 1998a). O desde el otro lado, el logro de un buen desempeño financiero exigiría que las IMF cobraran elevados tipos de interés a sus prestatarios, lo que puede suponer que éstos no pertenezcan a los grupos de población más pobres. En este sentido, y como se verá más adelante, las donaciones y los subsidios a IMF pueden tener un papel relevante en el fomento de una mayor actividad económica entre las poblaciones desfavorecidas.



2. LA RELACIÓN DEL *TRADE-OFF* ENTRE OBJETIVOS CON LOS DISTINTOS CONCEPTOS DE ALCANCE Y BUEN DESEMPEÑO FINANCIERO

Es necesario en este punto precisar cómo puede entenderse el alcance y matizar que hay distintas formas de concebir el buen desempeño financiero de una IMF. Con ello veremos, aún con argumentos lógicos/teóricos, que la incompatibilidad entre objetivos es máxima cuando éstos se definen de forma extrema. Cuando se pretende maximizar el alcance, crecen las dificultades para el desempeño financiero. Y cuando se pretende maximizar dicho desempeño (hasta el punto de la absoluta independencia de subsidios), el alcance se ve especialmente amenazado.

2.1. DISTINTAS FORMAS DE ENTENDER (Y MEDIR) EL ALCANCE Y EL DESEMPEÑO FINANCIERO

Con respecto a los conceptos (y posibles indicadores) de alcance -de si los que acceden a los servicios microfinancieros son pobres o vulnerables-, nos podemos encontrar (y nos hemos encontrado en los trabajos empíricos⁹) con los siguientes: 1) las proporciones de clientes que pueden considerarse muy pobres o pobres¹⁰ (estableciéndose categorías en función de muy diversos indicadores de pobreza); 2) la proporción de clientes que no tienen cubiertas sus necesidades básicas (nutricionales, de salud, educativas, de vestimenta...¹¹); 3) las características económicas o empresariales de los clientes y sus empresas (Schreiner y González-Vega, 1995); 4) las características demográficas de los clientes¹², sobre todo, la proporción de mujeres sobre el total de clientes o su nivel de educación; 5) el nivel de pobreza de las zonas donde opera el programa (Van de Ruit *et al.*, 2001); y 6) el tamaño de los créditos¹³, como *proxy* del alcance, entendiendo que cuanto menores son los créditos, más pobres son los clientes.

Con respecto al buen desempeño financiero, existen diversas formas de entenderlo y medirlo. La distinción más habitual es entre viabilidad financiera (o sostenibilidad operativa) y viabilidad económica (o sostenibilidad financiera)

La "viabilidad financiera" de una IMF, como exponen Musona y Mbozi (1998a y b) o Khandker *et al.* (1994), puede definirse como el estado en el que los costes en que se incurre para la provisión de cada unidad de crédito otorgado son iguales o menores al tipo de interés que se carga por ese crédito (al ingreso que se obtiene con ese crédito). O lo que es lo mismo, la viabili-

⁹ Los trabajos de evaluación de programas microfinancieros revisados se recogen en el cuadro 1.

¹⁰ Utilizan este tipo de indicadores, entre otros, Koopman (1996); Van de Ruit *et al.* (2001); Nteziyarembe y MkNelly (2001); Khandker (2003); Navajas *et al.* (1998) Chen y Snodgrass (2001); Dunn y Arbuckle (2001); y Barnes (2001).

¹¹ Por ejemplo, Nteziyarembe y MkNelly (2001); CGAP (2001); Khandker (2003); y Morduch (1998b).

¹² Chen y Snodgrass (2001); Dunn y Arbuckle (2001); Barnes (2001); Musona y Mbozi (1998a y b); Schreiner y González-Vega (1995).

¹³ Ejs.: Musona y Mbozi (1998a y b); Hashemi y Schuler (1997).

dad financiera se logra cuando el tipo de interés es tal que se alcanza o se sobrepasa el punto de *break even* (Khandker *et al.*, 1994 y 1995). Esta definición de buen desempeño financiero es muy similar a lo que otros autores (por ejemplo, Rosenberg, 1998, o UNCDF, 1999) denominan "sostenibilidad operativa"¹⁴.

La "viabilidad económica", en cambio, es la situación en la que la IMF es independiente de cualquier forma de subsidio (Musona y Mbozi, 1998a y b, Khandker *et al.*, 1994 y 1995, y Schreiner y Gonzalez-Vega, 1995); y es equivalente a lo que otros autores (de nuevo, Rosenberg, 1998, o UNCDF, 1999) denominan "sostenibilidad financiera". La dependencia de subsidios se entiende como el ratio que mide la viabilidad económica de los programas, y lo hace poniendo en relación el subsidio económico neto recibido por las IMF y la cartera de préstamos pendientes:

$$DS = SN / CP \times i$$

Siendo DS el ratio de dependencia de subsidios; SN el subsidio económico neto; CP la cantidad de préstamos pendientes en un año; i el tipo de interés de esos préstamos. El subsidio neto se calcularía, por su parte, como el subsidio económico menos los beneficios generados por la IMF ($SN = SE - B$)¹⁵. Cuando la dependencia de subsidios es cero es que se ha logrado la viabilidad económica. Así, habrá programas que sean viables en términos financieros (los ingresos generados por los mismos cubren los costes de la provisión de servicios), pero que no arrojan beneficios suficientes como para no recibir subsidio económico (siendo el más habitual el subsidio de tipos de interés).

La interpretación que puede hacerse del ratio de dependencia de subsidios es que indica el cambio porcentual que habría de darse en el tipo de interés que cargan las IMF para que se alcanzara el punto de *break even* si éstas se financiaran a tipos de mercado. Si el ratio fuera del 100%, los tipos de interés habrían de duplicarse para lograr el *break even* libre de subsidios.

2.2. LA PRIORIDAD A UNO U OTRO OBJETIVO: EL *TRADE-OFF* RESULTANTE

Visto lo anterior resulta evidente que la compatibilidad entre objetivos depende en buena medida de cuáles sean los grados de alcance o de buen desempeño financiero que se quieran lograr. Si se pone énfasis en el alcance, las dificultades económicas de la IMF pueden ser mayores; y si se pone énfasis en la viabilidad económica (la independencia de subsidios), el alcance puede tener que ser menor. Veámoslo.

¹⁴ Mientras que Rosenberg (1998) o UNCDF (1999) defienden que este tipo de buen desempeño financiero no es suficiente, porque no permite maximizar la escala; otros autores (Nelson, 1997) consideran que la viabilidad financiera es el resultado a que las IMF deberían aspirar (para así mejorar su alcance e impacto), y no a resultados más bajos en la cuenta de pérdidas y ganancias.

¹⁵ El subsidio económico se compone, a su vez, de subsidio de intereses (la diferencia entre el tipo de mercado y el tipo al que la IMF se financia multiplicado por la cantidad de fondos que recibe a ese tipo de interés), subsidio de fondos propios (la cantidad de fondos propios subsidiados multiplicada por el tipo de mercado) y subsidio de ingresos (la cantidad de donaciones recibidos para realizar costes operativos).



2.2.1. LAS IMF CON VOCACIÓN DE ALCANCE

En su origen, las microfinanzas se concibieron como una manera de prestar servicios a los más pobres. Esta vocación de alcance lleva implícita la consideración de que prestar servicios microfinancieros a las poblaciones más pobres puede tener un impacto positivo en la reducción de la pobreza (de la región o incluso del país donde opere la IMF). Y esta consideración es la que defiende Morduch (1998a) en virtud de los cálculos que presenta en dicho trabajo.

Pero, como se ha explicado más arriba, extremar el alcance supone extremar los riesgos y costes en que se incurre cuando no se presta a poblaciones acomodadas. Para poder hacer frente a los mayores riesgos y costes, las IMF con mayor vocación de alcance han recurrido tradicionalmente a subsidios y donaciones (como veremos en el apartado 3). Es más, el contar con subsidios o donaciones permite a las IMF suministrar sus servicios a precios más reducidos; esto es, el subsidio es lo que permite a las IMF no trasladar sus fuertes costes al tipo de interés de sus préstamos (recuérdese que la dependencia de subsidios precisamente apuntaba a cuánto debía crecer el tipo de interés de préstamo para poder operar libre de subsidios). Y con tipos de interés más bajos, el abanico de actividades empresariales que pueden optar a financiación será mayor, con lo que el nivel de renta del cliente potencial podrá ser más bajo.

En definitiva, desde este punto de vista, la financiación de las IMF no tiene por qué realizarse a precios de mercado. Dicha financiación puede ser subsidiada de modo que al trasladarse el subsidio a los tipos de interés de los microcréditos, éste contribuirá a que los microempresarios que pertenecen a las capas más pobres de la población puedan acceder a esos microcréditos. De esta forma, las IMF que priman el alcance por lo general tendrán que renunciar al logro de la viabilidad económica, aunque no necesariamente de la viabilidad financiera: la recepción de subsidios, por definición, hace que la viabilidad económica no sea total, pero no supone que no se cubran los costes de provisión de crédito con los intereses que se cobran, dados los subsidios que se reciben.

2.2.2. LAS IMF CON VOCACIÓN DE VIABILIDAD ECONÓMICA

La experiencia de algunas instituciones (como se describe en el apartado 3) ha mostrado que pueden realizarse acciones empresariales dirigidas a las poblaciones anteriormente sin acceso a servicios financieros, no sólo recuperando los fondos invertidos (las tasas de reembolso de los microcréditos se sitúan por encima del 90%, de acuerdo con Morduch, 1998a), sino incluso percibiendo cierta rentabilidad a un bajo riesgo. Ello sugiere que las IMF podrían no depender de los subsidios de donantes, al ocupar un nicho de mercado rentable y no ocupado por la banca comercial tradicional.

Los defensores de un sector microfinanciero que se rija por criterios de mercado suelen defender alguna de las siguientes ideas. 1) La viabilidad

económica trae consigo la profundización bancaria, y ésta es un objetivo intermedio adecuado para alcanzar el objetivo final de desarrollo económico y social. Es decir, desde este punto de vista, la profundización financiera redundaría en un aumento de la actividad económica, que incidiría positivamente en el desarrollo económico, llevando también a un mayor desarrollo social. 2) La independencia de subsidios permite un crecimiento exponencial de la cantidad de fondos disponibles para la intermediación, con lo que aumenta la escala de las operaciones microfinancieras; y una mayor escala es el objetivo intermedio adecuado para avanzar en la reducción de la pobreza (Rosenberg, 1998).

Sobre lo primero, un breve comentario. Para que se produzca toda la cadena de variables entre la profundización del sistema financiero y el desarrollo económico y social deben darse una serie de condiciones (entre ellas un adecuado contexto de política económica) que aseguren que así ocurre. Que aseguren, por ejemplo, que la profundización financiera se traduce en un aumento de la inversión productiva local, o que el aumento de la actividad económica redunde en una mayor igualdad y una menor pobreza. Así pues, el camino desde la independencia de subsidios y la consiguiente profundización financiera a la reducción de la pobreza es más largo e incierto que el camino desde el otorgamiento de crédito a clientes pobres y la reducción de la pobreza. Es por ello que tanto escala como alcance tendrían más sentido como objetivos intermedios que la viabilidad económica *per se*.

Sobre lo segundo, ya hemos señalado que no todos los especialistas están de acuerdo en que la mayor escala (mayor cantidad de clientes pobres) sea la mejor vía para la reducción de la pobreza, sino que un elevado alcance (un elevado grado de pobreza de los clientes) también es importante. Y las IMF independientes de subsidios tenderán a presentar menor alcance. Al no recurrir a subsidios, necesitan atraer financiación del sector privado (en forma de depósitos, participación accionarial o préstamos). Para ello, esas IMF tendrán que ser, desde luego, viables económicamente; pero además, en un marco de competencia entre IMF, habrán de ser más rentables que sus competidoras, para lo cual deberán reducir sus costes operativos (los costes financieros vienen dados por el mercado). Y la manera de reducir costes operativos, de acuerdo con la argumentación del apartado 1, es: 1) recortar los costes de transacción, vía el aumento de la cartera o el aumento del principal; 2) buscar clientes en zonas de más fácil acceso, como por ejemplo las zonas urbanas en lugar de las rurales; y/o 3) girar, al menos parcialmente, su sistema de garantías hacia un sistema más barato y seguro, como el sistema basado en el aval. Cualquiera de esas tres acciones supondrá un menor grado de pobreza de la clientela de las IMF.

En resumen, una vocación de maximizar el alcance hace difícil que la IMF opere sin subsidios; y una metodología microcrediticia centrada en la maximización del desempeño financiero (viabilidad económica e incluso rentabilidad) lastra el alcance de las operaciones microfinancieras (sin perjuicio de que permita un aumento de su escala).



3. ALGUNOS EJEMPLOS

En este apartado revisamos diversas evaluaciones de programas microfinancieros realizadas por organismos donantes, ONG y académicos con el ánimo de ver si los programas con un elevado alcance son también financiera o económicamente viables; y si los programas que son viables presentan un alto grado de alcance. Recuérdese que con este análisis no tratamos de demostrar con rigor el *trade-off* entre objetivos, esto es, la causalidad entre el logro de uno de los objetivos y los peores resultados en términos del otro: nuestra revisión de la literatura empírica pretende tan sólo mostrar numerosos ejemplos de casos en los que la compatibilidad entre objetivos no es completa¹⁶, para dar lugar a conclusiones tan sólo tentativas que, más adelante, podrían ser objeto de análisis más rigurosos (análisis cualitativos caso por caso, análisis econométricos con datos de panel, análisis participativos...).

3.1. ALCANCE Y DESEMPEÑO FINANCIERO DE ALGUNOS PROGRAMAS DE MICROFINANZAS

En este apartado (3.1) exponemos cuál ha sido el alcance y desempeño financiero de diversos programas, según las evaluaciones revisadas. En algunas ocasiones, los resultados son reveladores de la dificultad de compatibilizar alcance y viabilidad (sobre todo económica). En otras, es más difícil extraer conclusiones sin ulteriores análisis. En el apartado siguiente (3.2) recapitulamos sobre los resultados más reveladores.

El IGVGD (*Income Generation for Vulnerable Groups Development*) en Bangladesh (CGAP, 2001) es un caso interesante. Se trata de una iniciativa de BRAC (*Bangladesh Rural Advancement Committee*), puesta en marcha a la vista de que sus programas microfinancieros regulares no tenían tanto alcance como el deseado. Con IGVGD se logró que mientras que el 8% de los hogares del país tenía a una mujer como cabeza de familia, ése era el caso del 44% de los hogares vinculados a IGVGD. Además, unos altos porcentajes de mujeres del programa carecían de casa, mantas, cama, zapatos o sarees; un 20% de las clientes tenían que mendigar para comer; y el 90% eran analfabetas. En definitiva, IGVGD logró más alcance que los programas regulares de BRAC. En relación con el desempeño financiero del programa, mientras que en los programas regulares de BRAC los intereses cubrían los costes de crédito y formación (eran viables en términos financieros), ése no era el caso de IGVGD, debido a sus condiciones de préstamo más ventajosas, según el mismo CGAP (2001).

¹⁶ En concreto hemos revisado 27 trabajos de evaluación que estudian diversos programas microfinancieros o IMF operando en distintos continentes (véase el cuadro 1). El hecho de que buena parte de ellos estén publicados por un reducido número de instituciones responde a que son pocas las instituciones con la capacidad (logística, económica, técnica...) para realizar evaluaciones propiamente dichas. Es más, numerosas evaluaciones con las que nos encontramos (de éstas y otras instituciones) hubieron de ser rechazadas para su uso en este trabajo por no analizar en absoluto cuestiones de alcance y/o desempeño financiero (sino impacto o escala, por ejemplo).

TCP (*Tshomisano Credit Program*) de SEF (*Small Enterprise Foundation*) en Sudáfrica es otro programa con especial vocación de alcance. A la vista de que otros programas de SEF (como *Microcredit Program* o MCP) no lograban un alcance suficiente, se puso en marcha TCP, que para asegurar un mayor alcance utilizaba una estrategia explícita de *targeting* (de búsqueda de los clientes más pobres). Los resultados fueron los deseados. Dentro de las zonas de operaciones del TCP, los clientes de este programa eran más pobres que los no clientes. En cambio, dentro de las regiones donde operaba el MCP, los clientes eran menos pobres que los no clientes. Además, tanto los clientes como los no clientes de las zonas del TCP eran más pobres que los clientes y los no clientes de las zonas del MCP. Con respecto al desempeño financiero, el programa no había alcanzado la viabilidad económica y se recibían fondos de USAID y la Fundación Ford (Van de Ruit *et al.*, 2001).

El alcance en el caso de SEWA en India fue considerable, estando el 46% de los clientes de este banco por debajo de la línea de pobreza de un dólar al día en el momento del comienzo del estudio, frente al 44% de la población india que se encontraba en esa situación (Chen y Snodgrass, 2001). El programa funcionaba con subsidios, con lo que se puede concluir que no era económicamente viable (aunque sí estaba cerca de la viabilidad financiera). Lo mismo ocurrió con Zambuko Trust en Zimbabue (Barnes, 2001), donde el 34% de los clientes y el 36% del total de la población se encontraban por debajo de la línea de pobreza; y tampoco era económicamente viable, pero estaba en camino de lograr la viabilidad financiera.

Algo menor fue el alcance de Mibanco en Perú (sólo un 4% de los clientes contaban con menos de un dólar al día, mientras que el 16% los peruanos estaban en esa situación). Aún así, este programa tampoco era viable, ni en términos económicos ni en términos financieros (Dunn y Arbuckle, 2001).

El estudio sobre WEDP –*Women's Entrepreneurship Development Program*– (Koopman, 1996) apunta a que un 25% de las clientes eran extremadamente pobres; un 50%, moderadamente pobres; y un 25% de ingreso modesto y por encima de la línea de la pobreza. Igual que los programas anteriores, WEDP comenzó a funcionar y seguía funcionando con subsidios.

En el caso del programa de Crédito con Educación de *Freedom from Hunger* en Mali, los clientes eran más pobres que los clientes regulares de las uniones de crédito, y más pobres que los clientes de sus servicios financieros especiales para mujeres. Además, tras clasificar la población en cuatro grupos en función de su seguridad alimentaria, se observó que la mayoría de los clientes pertenecían a los tres grupos de menor seguridad (cayendo estos tres grupos por debajo de la línea de pobreza). Con respecto al desempeño financiero de éste y otros programas de Crédito con Educación, cabe destacar que *Freedom from Hunger* hace explícita su intención de que sus progra-

mas de Crédito con Educación alcancen la independencia de subsidios en términos operativos, pero considera que los subsidios son necesarios para poner en marcha los programas. Así, con el tiempo los programas de Crédito con Educación habrían de funcionar independientemente de *Freedom from Hunger*, pero no lo hacían en el momento de los estudios (véanse las diversas evaluaciones sobre los programas de Crédito con Educación, referidos en el cuadro 1).

En el caso de CMS (*Credit Management Services*) en Zambia (Musona y Mbozi, 1998b), sus clientes estaban entre los muy pobres (entre el 54% de los habitantes de Zambia); y eran todos mujeres sin acceso previo a servicios financieros. En relación al desempeño financiero, CMS, en 1996, dependía en buena parte de los fondos de la UE y de FINNIDA. Los fondos generados por los tipos de interés y cuotas contribuían en tan sólo un 2% a sus fondos totales. El ratio de dependencia de subsidios era de casi el 100%. Los mismos autores (Musona y Mbozi, 1998a) analizan el caso de CARE PULSE (*Peri-Urban Lusaka Small Enterprise Project*), también en Zambia. El alcance de este programa era menor que el del anterior, pues no atendía a los más pobres, aunque sí a pobres que no tendrían acceso previo a servicios microfinancieros. Aún funcionando con menos alcance, PULSE recibía subsidios (sobre todo CARE Canada y DEFID). Pero los fondos generados por el programa (tipos de interés y cuotas) suponían un porcentaje algo mayor (el 10%) de sus fuentes de financiación.

En relación con los principales programas microfinancieros de Bangladesh (Grameen, BRAC y BRDB –*Bangladesh Rural Development Board*–), se observa que el alcance de los mismos no es tanto como el alcance deseado (Zaman, 1999; Morduch, 1998b; Hashemi y Schuler, 1997), pero que no es despreciable. Así, los extremadamente pobres constituyeron el 33% en 1991/92 y el 58% en 1998/99 de la totalidad de participantes en los programas estudiados (Khandker, 2003). Con respecto al desempeño financiero de estos programas, ninguno de ellos era viable en términos económicos, aunque sí en términos financieros. En el caso concreto de Grameen, el banco alcanzaba el *break even* cargando unos tipos de interés no demasiado elevados, gracias a que funciona con subsidios. De hecho, si se tuvieran que cubrir todos los costes con los ingresos de la institución, Grameen habría presentado pérdidas desde 1987 (Khandker *et al.*, 1994 y 1995). Para ser económicamente viable (independiente de todo tipo de subsidios) Grameen tendría que elevar el tipo al que prestaba desde el 16,5% (de 1994) al 20%, o que aumentar el tamaño de sus préstamos o el número de miembros, arriesgándose así a tener menor alcance¹⁷.

Navajas *et al.* (1998) estudiaron cinco IMF bolivianas. Para medir el alcance, se elaboró un índice de satisfacción de necesidades básicas y se divi-

¹⁷ Sobre estos programas, véase también Pitt y Khandker (1996).

dió la población en cuatro grupos: no pobres, no pobres cerca de la línea de pobreza, pobres cerca de la línea de pobreza y los más pobres. Se observó que FIE y Caja Los Andes prestaban a población no pobre cercana a la línea de pobreza; BancoSol prestaba a clientes en torno a la línea de pobreza; y PRODEM (Fundación para la Promoción y Desarrollo de la Microempresa) y Sartawi prestaban a población pobre cercana a la línea de pobreza. Se observó, por tanto, que los programas de préstamos en grupo (BancoSol, PRODEM y Sartawi -que prestaba a grupos e individuos-) tenían más alcance que los programas de crédito individual (FIE y Caja Los Andes). Y que las IMF rurales (PRODEM y Sartawi) eran más pequeñas en número de prestatarios que las urbanas (FIE, Caja Los Andes y BancoSol); pero contaban con una proporción mayor de prestatarios de entre los más pobres (tenían mayor alcance). Ello confirmaría la idea, explicada antes, de que cuanto más se aleja la metodología microfinanciera de la de los bancos comerciales (préstamo en grupos, préstamos en zonas rurales, carteras pequeñas...), más alcance se puede lograr. Con respecto al desempeño financiero, Navajas *et al.* (1998) apenas lo analizan, pero sí lo hace Guzmán (1998), quien indica que BancoSol y Caja Los Andes, las instituciones que prestaban a clientes en torno o por encima de la línea de pobreza, eran independientes de subsidios. En cambio, Sartawi o PRODEM, que prestaban a población por debajo de la línea de pobreza, eran ONG dependientes de subsidios. El trabajo de Guzmán (1998) reconoce, además, la dificultad de operar sin subsidios en la región rural boliviana, precisamente la región "habitada por la población más pobre del país" (Guzmán, 1998: 39).

El trabajo de Schreiner y González-Vega (1995) analiza cinco IMF de República Dominicana (ADOPEM -Asociación Dominicana para el Desarrollo de la Mujer-, ADEPE -Asociación para el Desarrollo de la Provincia Espaillat-, ADEMI -Asociación para el Desarrollo de las Microempresas-, FONDESA -Fondo para el Desarrollo- y Cooperativa Candelaria), todas ellas con un alcance bastante reducido. Prestaban sobre todo a microempresas, pero ello no significa que sus clientes fueran pobres, sino simplemente que las empresas de los mismos eran pequeñas. La naturaleza individual del crédito, su concentración en zonas urbanas (sólo ADEPE tenía cierta presencia en zonas rurales), la selección de clientes en función de su capacidad de repago, el hecho de prestar por igual a mujeres que a hombres (sólo ADOPEM prestaba exclusivamente a mujeres)... todo ello sugiere una escasa vocación (y logro) de alcance por parte de estos programas. En relación con su desempeño financiero, todas ellas eran viables financieramente (excepto en ciertos años); pero no todas eran viables en términos económicos. En un extremo del espectro, se encontraba Cooperativa Candelaria, que operaba totalmente a tipos de mercado (libre de subsidios) y ADEMI, que podía hacerlo, pero seguía recibiendo subsidios. En el otro, ADEPE y FONDESA, que dependían de los subsidios. En un ámbito intermedio: ADOPEM, que estaba cerca de la viabilidad

económica. Los motivos que apuntan los autores por los que ADEPE y FONDESA no podían ser económicamente viables (altos tipos de interés, pequeñas carteras y pequeños principales de sus créditos) son precisamente las características que pueden favorecer un mayor alcance (desgraciadamente estos autores no se detienen lo suficiente en describir las diferencias de alcance entre estas IMF y las demás).

Finalmente, Christen (2000) se centra en el estudio de IMF reguladas en América Latina. Estas proveen de préstamos de mayor tamaño que las IMF no reguladas (muchas de ellas, ONG), lo que podría interpretarse como que la "comercialización" de las microfinanzas (el paso a funcionar en términos de mercado, esto es, sin subsidios) ha conducido al abandono de los clientes más pobres. En relación con su desempeño financiero, el trabajo señala cómo las IMF latinoamericanas, en general, y las reguladas, en particular, son de las más rentables del mundo e incluso son más rentables que la banca comercial tradicional de la región. No sólo han logrado la viabilidad financiera, sino que en ocasiones obtienen beneficios que reinvierten, ampliando así sus fondos propios. Y, así, son cada vez menos dependientes de la obtención de subsidios.

Bicciato *et al.* (2002) y Parhusip y Seibel (1999) ponen de manifiesto la dificultad de funcionar sin subsidios sin dañar el alcance de las microfinanzas. Los primeros señalan que en Ecuador las cooperativas de ahorro y crédito, que son claramente superiores en viabilidad y eficiencia a los bancos comunales, cuentan con una menor proporción de clientes pobres en su cartera de activos de crédito que los bancos comunales. Y los segundos muestran que el Banco Shinta Daya de Indonesia alteró su metodología de crédito para reducir los costes de transacción, lo que le llevó a peores resultados de alcance.

3.2. RECAPITULACIÓN Y CONCLUSIONES TENTATIVAS

Nos encontramos, por tanto, con trabajos que muestran el notable alcance de muchos programas de microfinanzas, aunque en ocasiones ese alcance no sea exclusivo (es decir, se prestan servicios también a poblaciones no tan pobres) o no se corresponda con el alcance deseado (es decir, no se logran los objetivos de alcance de los programas). En todos estos casos en los que hay un alcance considerable, los programas no son viables económicamente (esto es, dependen de la obtención de subsidios). Según los mismos autores que los analizan, para dejar de depender de dichos subsidios tendrían que: 1) centrarse más en el préstamo individual que en el colectivo; o 2) aumentar el tamaño de sus préstamos; o 3) aumentar el tamaño de sus carteras; o 4) reducir sus costes vía limitación de los servicios complementarios a las microfinanzas (de formación, por ejemplo); o 5) elevar los tipos de interés que cargan a los clientes...; esto es, para dejar de depender de subsidios las IMF deberían llevar a cabo acciones que, de acuerdo con el análisis lógico/teórico realizado más arriba, podrían conducir a una merma de su alcance.

Es más, los pocos programas que nos hemos encontrados que, además de no ser económicamente viables, no son financieramente viables (es decir, ni siquiera cubren sus costes con los tipos de interés y cuotas que cargan, dado el subsidio que reciben) son programas en los que la vocación de alcance y de lucha contra la pobreza es explícita y los logros de alcance son especialmente notables. Sería el caso del programa IGVGD de BRAC en Bangladesh, cuyas pérdidas son cubiertas por otros programas más convencionales de la misma IMF.

En el extremo opuesto, los programas que no sólo alcanzan la viabilidad financiera sino también la viabilidad económica, como algunas IMF latinoamericanas, suelen prestar a individuos y/o en zonas urbanas, tienen mayores carteras y mayores principales de sus préstamos... todo lo cual (y desgraciadamente no siempre los análisis de alcance son lo suficientemente rigurosos) lleva a pensar que pueden tener menores alcances.

No se pierda de vista que el análisis empírico aquí presentado no se basa en evaluaciones realizadas por quienes escribimos, sino en evaluaciones de programas realizadas por muy diversos autores, que utilizan muy diversas técnicas de análisis y muy diversos indicadores para la medición de los resultados de los programas. De ahí la escasa comparabilidad de los resultados. Pero consideramos que lo expuesto hasta aquí sirve, aunque sea de forma tentativa, para dar cuenta de que rara vez los programas de microfinanzas cumplen con la promesa de gran alcance (y, por tanto, potencialidad en la lucha contra la pobreza) junto con buen desempeño financiero hasta el punto de ser económicamente viables o incluso rentables y, por tanto, independientes de todo subsidio; pero que sí hay numerosos programas que compatibilizan un alcance notable con la viabilidad financiera.

CONCLUSIÓN

En este trabajo hemos revisado, en primer lugar, las características que diferencian a las IMF de las instituciones financieras convencionales en los países en desarrollo. Hemos observado que dichas características favorecen el acceso a servicios financieros de poblaciones excluidas por la banca tradicional. Asimismo, que cuanto más pobre es la población que accede a esos servicios financieros, más costosa o arriesgada es la prestación de los mismos. Dichas características serían: 1) la sustitución de sistemas tradicionales de garantías (basados, muchas veces, en el aval) por sistemas alternativos, que aunque sean útiles introducen un mayor riesgo en las operaciones de crédito; 2) la intensidad de la mano de obra, dadas las características de sus clientes, los sistemas de seguimiento del riesgo y los servicios que suelen complementar a las microfinanzas, todo lo cual encarece la prestación de servicios financieros; 3) los mayores costes de transacción, dados los menores tamaños de los principales de los préstamos y de las carteras de préstamo, lo que igualmente encarece la prestación de servi-



cios; 4) la necesidad de cargar mayores tipos de interés para compensar esos mayores costes, lo que podría limitar el alcance de las IMF.

En segundo lugar, hemos visto cómo el *trade-off* entre alcance y buen desempeño financiero depende, en parte, de qué se entienda por una cosa y por otra. El alcance puede medirse de muy diversas maneras, aunque todas ellas apuntan a una misma idea de alcance (grado de pobreza de los clientes). El buen desempeño financiero también se mide de muy diversas maneras, pero estas medidas no siempre se refieren a un mismo concepto: la viabilidad financiera sería el logro del *break even*, dados los subsidios que las IMF reciben; mientras que la viabilidad económica sería el logro del *break even*, sin recepción alguna de subsidios. Dadas estas definiciones, cuando se tiene una especial vocación de alcance, las IMF han de: 1) explotar esos elementos característicos de las microfinanzas que las distancian de la banca tradicional (no utilización de avales, prestación de servicios en zonas remotas, principales de préstamo pequeños...), pero 2) utilizando subsidios para evitar que el mayor coste y riesgo derivado de esas características se conviertan en tipos de interés impagables por las poblaciones más pobres. Si, en cambio, el objetivo prioritario es la viabilidad económica (que permitirá la profundización del sistema financiero y una mayor escala) las IMF han de: 1) tratar con clientes sin acceso a la banca tradicional (que pueden ser pobres, pero no necesariamente los más pobres), pero situándose en el extremo más próximo a esa banca tradicional (utilización de garantías basadas en el aval, ahorro de costes en mano de obra y de transacción...); y 2) prestar a tipos de interés de mercado, lo que las conduce a la independencia de subsidios.

En tercer lugar, hemos abordado la revisión de diversos trabajos de carácter empírico en los que se pone de manifiesto: 1) que se puede lograr un alcance notable con viabilidad financiera; 2) que los programas con mayor vocación y consecución de alcance pueden no llegar a lograr siquiera la viabilidad financiera; 3) que cuando se alcanza la viabilidad económica, ello ocurre mediante el uso de metodologías más próximas a las de la banca tradicional, con lo que se amenaza el alcance.

Son necesarias ulteriores investigaciones empíricas que confirmen estas observaciones tentativas. Y son necesarias no sólo por el mero interés científico o académico, sino porque parece que la tendencia a primar el objetivo de viabilidad económica (dada la confianza en la importancia de la profundización del sistema financiero y/o de la escala) está calando en algunos organismos de cooperación, en algunas IMF y en algunos medios académicos. Si fuera cierto que el alcance es más importante que la escala para reducir los índices de pobreza y si los resultados sobre *trade-off* entre alcance y desempeño financiero fueran ciertos, esta tendencia podría acarrear que las microfinanzas dejaran de ser, como pretendieron ser en sus orígenes, un instrumento de lucha contra la pobreza.

CUADRO 1: EVALUACIONES REVISADAS PARA ESTE TRABAJO

Continente	Institución que publica el trabajo	Autor(es) y año de publicación	Programa(s) y país(es) de implantación
Asia	AIMS, USAID	Chen y Snodgrass, 2001	Banco SEWA India
Asia	AIMS, USAID	Koopman, 1996	WEDP Bangladesh
Asia	Freedom from Hunger	MkNely et al., 1996	Crédito con Educación Tailandia (y Mali y Honduras)
Asia	CGAP, Banco Mundial	CGAP, 2001	IGVD (BRAC) Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Zaman, 1999	BRAC Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Pitt y Khandker, 1996	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker, 2003	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker et al., 1994	Grameen Bangladesh
Asia	Banco Mundial	Khandker et al., 1995	Grameen Bangladesh
Asia	Otros centros de Investigación	Morduch, 1998b	BRDB, BRAC y Grameen Bangladesh
Asia	Otros centros de Investigación	Hashemi y Schuler, 1997	Grameen Bangladesh
América Latina	AIMS, USAID	Dunn y Arbuckle, 2001	ACP/Mibanco Perú
América Latina	Freedom from Hunger	MkNelly y Dunford, 1999	Crédito con Educación Bolivia
América Latina	CGAP, Banco Mundial	Christen, 2000	Varios programas Varios países
América Latina	Otros centros de Investigación	Navajas et al., 1998	FIE, PRODEM, Fundación Sartawi, Bancosol y Caja Los Andes Bolivia
América Latina	Otros centros de Investigación	Schreiner y Gonzalez-Vega, 1995	ADEMI, ADEPE, ADOPEM, FONDESA y Cooperativa Candelaria República Dominicana
África	AIMS, USAID	Barnes, 2001	Zambuko Trust Zimbabwe
África	AIMS, USAID	MkNelly y Lippold, 1998	Crédito con Educación Mali
África	Freedom from Hunger	Kevane, 1996	Crédito con Educación Burkina Faso
África	Freedom from Hunger	MkNelly y Dunford, 1998	Crédito con Educación Ghana
África	Freedom from Hunger	Nteziyaremye y MkNelly, 2001	Crédito con Educación Mali
África	CGAP, Banco Mundial	Van de Ruit et al., 2001	MCP y TCP (SEF) Sudáfrica

África	Banco Mundial	Musona y Mbozi, 1998a	CARE PULSE Zambia
África	Banco Mundial	Musona y Mbozi, 1998b	Women's Microcredit Scheme (CMS) Zambia
Varios	Freedom from Hunger	MkNelly y McCord, 2001	Crédito con Educación Varios países
Varios	Freedom from Hunger	MkNelly y McCord, 2002	Crédito con Educación Varios países
Varios	Freedom from Hunger	Vor der Bruegge et al., 1999	Crédito con Educación Varios países

BIBLIOGRAFÍA

- Barnes, C. (2001): "Microfinance Program Clients and Impact: an Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe", AIMS Core Impact Assessment, octubre.
- Bicciato, F., Foschi, L., Bottaro, E. y Ganapini, F. I. (2002): "Microfinanzas en países pequeños de América Latina: Bolivia, Ecuador y El Salvador", *Serie Desarrollo Productivo* n° 121, División de Desarrollo Productivo y Empresarial, CEPAL, Santiago de Chile, febrero.
- CGAP (2001): "Linking Microfinance and Safety Net Programs to include the Poorest. The Case of IGVGD in Bangladesh", *Focus Note* n° 21, Consultative Group to Assist the Poorest, mayo.
- Chen, M. A. y Snodgrass, D. (2001): "Managing Resources, Activities, and Risk in Urban India: the Impact of SEWA Bank", AIMS Core Impact Assessment, septiembre.
- Christen, R.P. (2000): "Commercialization and Mission Drift. The Transformation of Microfinance in Latin America", *Occasional Paper* n° 5, Consultative Group to Assist the Poorest, diciembre.
- Dunn, E. y Arbuckle Jr., J. G. (2001): "The Impacts of Microcredit: a Case Study from Peru", AIMS Core Impact Assessment, septiembre.
- Guzmán, T. (1998): *El desarrollo de las microfinanzas en Bolivia*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, Nueva York.
- Hardy, D.C., Holden, P. y Prokopenko, V. (2002): "Microfinance Institutions and Public Policy", *IMF Working Paper WP/02/159*, Fondo Monetario Internacional, septiembre.
- Hashemi, S. M. y Schuler, S. R. (1997): "Sustainable Banking with the Poor: A Case Study of Grameen Bank", *Alternative Finance*, Londres, mimeo.
- Jaffer, J. (1999): "Microfinance and the Mechanisms of Solidarity Lending: Improving Access to Credit through Innovations in Contract Structure", *Journal of Transnational Law and Policy*, vol. 9, pp. 183-196.
- Kevane, M. (1996): "Qualitative Impact Study of *Credit with Education* in Burkina Faso", *Research Paper* n° 3, Freedom from Hunger, julio.

- Khandker, S. R. (2003): "Micro-finance and Poverty: Evidence Using Panel Data from Bangladesh", *Policy Research Working Paper* n° 2945, Banco Mundial, enero.
- Khandker, S. R., Khalily, B. y Khan, Z. (1994): "Is Grameen Bank Sustainable?", *HRO Working Paper* n° 23, Human Resources Development and Operations Policy, Banco Mundial, febrero.
- Khandker, S. R., Khalily, B. y Khan, Z. (1995): "Grameen Bank Performance and Sustainability", *Discussion Paper* n° 306, Banco Mundial, octubre.
- Koopman, J. (1996): "Client Impact Assessment of Women's Entrepreneurship Development Program in Bangladesh", AIMS Mission Technical Assistance, noviembre.
- Leon, J. y Schreiner, M. (2001): "Microfinance for Microenterprise: A Source Book for Donors", Washington University, mimeografiado, Saint Louis, Missouri, noviembre.
- MkNelly, B. y Lippold, K. (1998): "Practitioner-Led Impact Assessment: A Test in Mali", AIMS Tools, mayo. También publicado (version reducida) en 1999, *International Journal of Economic Development*, 1(2), pp. 120-164.
- MkNelly, B. y Dunford, C. (1998): "Impact of *Credit with Education* on Mothers and their Young Children's Nutrition: Lower Pra Rural Bank *Credit with Education* Program in Ghana", *Research Paper* n° 4, Freedom from Hunger, marzo.
- MkNelly, B. y Dunford, C. (1999): "Impact of *Credit with Education* on Mothers and their Young Children's Nutrition: CRECER *Credit with Education* Program in Bolivia", *Research Paper* n° 5, Freedom from Hunger, diciembre.
- MkNelly, B. y McCord, M. (2001): "Women's Empowerment", *Credit with Education Impact Review* n° 1, Freedom from Hunger, octubre.
- MkNelly, B. y McCord, M. (2002): "Economic Capacity and Security", *Credit with Education Impact Review* n° 2, Freedom from Hunger, septiembre.
- MkNelly, B., Watetip, C., Lassen, C. A. y Dunford, C. (1996): "Preliminary Evidence that Integrated Financial and Educational Services Can Be Effective against Hunger and Malnutrition", *Research Paper* n°2, Freedom from Hunger, abril.
- Mishkin, F. S. (1996): "Understanding Financial Crises: a Developing Country Perspective", *NBER Working Papers*, n° 5600, mayo.
- Mishkin, F. S. (1998): "International Capital Movements, Financial Volatility and Financial Instability", *NBER Working Papers*, n° 6390, enero.
- Morduch, J. (1998a): "The Microfinance Schism", *Development Discussion Paper* n° 626, Harvard Institute for International Development, Harvard University, febrero.

- Morduch, J. (1998b): "Does Microfinance Really Help the Poor? New Evidence from Flagship Programs in Bangladesh", Departamento de Economía y HIID (Harvard University) y Hoover Institution (Stanford University), mimeografiado, junio.
- Musona, D. T. y Mbozi, D. M. (1998a): "CARE Peri-Urban Lusaka Small Enterprise (PULSE) Project. Case Study of a Microfinance Scheme", *Studies in Rural and Microfinance* n° 4, Africa Region/The World Bank, abril.
- Musona, D. T. y Mbozi, D. M. (1998b): "Credit Management Services Limited Zambia. Case Study of a Microfinance Scheme", *Studies in Rural and Microfinance* n° 5, Africa Region/The World Bank, mayo.
- Navajas, S., Schreiner, M., Meyer, R. L., González-Vega, C. y Rodríguez-Meza, J. (1998): "Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia", *Economics and Sociology Occasional Paper* n° 2524, Rural Finance Program, Department of Agricultural, Environmental and Development Economics, Ohio State University, diciembre.
- Nelson, C. (1997): "Training Goes to Market. A Comparative Study of Two Kenyan Training Programs", *Business Development Services Case Study n° 1*, Microenterprise Best Practice Project, USAID, diciembre.
- Nteziyaremye, A. y MKNelly, B. (2001): "Mali Poverty Outreach Study of the Kafo Jiginew and Nyèsigiso Credit and Savings with Education Programs", *Research Paper* n° 7, Freedom from Hunger, mayo.
- Parhusip, U. y Seibel, H. D. (1999): "Rural Bank Daya. Attaining Outreach with Sustainability – A Case Study of a Private Microfinance Institution in Indonesia", Development Research Center, University of Cologne mimeografiado.
- Pitt, M.M. y Khandker, S. R. (1996): "Household and Intrahousehold Impact of the Grameen Bank and Similar Targeted Credit Programs in Bangladesh", *Discussion Paper* n° 320, Banco Mundial.
- Rosenberg, R. (1998): "CGAP Independent Review of UNCDF Microfinance Activities", *Policy-Related Papers*, United Nations Capital Development Fund, mayo.
- Schreiner, M. y González-Vega, C. (1995): "Dominican Republic: Analysis of the Clients of Fondo Micro", *Economics and Sociology Occasional Paper* n° 2247, Rural Finance Program, Department of Agricultural Economics, the Ohio State Univeristy, junio.
- UNCDF (1999): "UNCDF Working Paper on Microfinance. Building on Lessons Learned", United Nations Capital Development Fund, febrero.
- Van Bastelaer, T. (2000): "Imperfect Information, Social Capital and the Poor's Access to Credit", Center for Institutional Reform and the Informal Sector, University of Maryland, College Park, Maryland, mimeografiado, septiembre.

- Van de Ruit, C., May, J. y Roberts, B. (2001): "A Poverty Assessment of the Small Enterprise Foundation on behalf of the Consultative Group to Assist the Poorest", Poverty and Population Studies Programme, University of Natal, abril.
- Vor der Bruegge, E., Dickey, J. E. y Dunford, C. (1999): "Cost of Education in the Freedom from Hunger version of *Credit with Education* Implementation", *Research Paper* n° 6, Freedom from Hunger, septiembre.
- Zaman, H. (1999): "Assessing the Impact of Micro-Credit on Poverty and Vulnerability in Bangladesh: A Case Study of BRAC", *Working Paper* n° 2145, Banco Mundial, julio.

