

CAMPAÑA

# EL MICROCRÉDITO EN IBEROAMÉRICA | UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO



Fundación  
Iberoamericana  
para el Desarrollo



MINISTERIO  
DE ASUNTOS EXTERIORES  
Y DE COOPERACIÓN



aecid



CAMPAÑA  
**EL MICROCRÉDITO**  
EN IBEROAMÉRICA  
UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

## **DATOS EDITORIALES**

Julio 2012

Fundación Iberoamericana para el Desarrollo | FIDE

**ISBN:**

**Depósito legal:**

**Diseño y Maquetación:**

Raquel Cortés

Nicolás García-Amado

**Redacción:**

Melissa Silva Franco,

Nicolás García-Amado

**Fotografía:**

Raquel Cortés

Nicolás García-Amado

Juan Carlos González

**Impresión:** Gráficas AKASA

FUNDACIÓN IBEROAMERICANA PARA EL DESARROLLO | FIDE

CAMPAÑA  
**EL MICROCRÉDITO**  
EN IBEROAMÉRICA  
UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO



Fundación  
Iberoamericana  
para el Desarrollo





## INTRODUCCIÓN

La Fundación Iberoamericana para el Desarrollo, FIDE, cuenta con una marcada trayectoria en la puesta en marcha de iniciativas vinculadas a la lucha para erradicar la pobreza. Entre ellas, se ha destacado la defensa y promoción de programas de microcrédito en Iberoamérica, en su concepción de instrumento que rompe con el círculo clásico de la pobreza, y ayuda a las mayorías emprendedoras a salir de la marginalidad y sacar adelante a sus empresas.

En marco de la V Cumbre Mundial del Microcrédito, que se celebró en Valladolid durante los días del 14 al 17 de noviembre, la Fundación FIDE quiso remarcar su compromiso con esta lucha, por lo que desplegó la Campaña de Sensibilización de la ciudadanía española sobre la importancia del Microcrédito como herramienta para la erradicación de la pobreza, a través de los medios de comunicación y movimientos sociales, que tuvo como objetivo concienciar a la ciudadanía sobre el valor de los microcréditos.

La Campaña se dirigió a más de 80 medios de comunicación social, 62 Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (ONGD) y movimientos sociales, de Madrid, Castilla-La Mancha y Castilla y León, para que pudiesen contribuir a formar una base de conocimiento sobre el microcrédito entre los ciudadanos, y animarlos a movilizarse, resaltando la importancia de la implicación de la población en la Cumbre y en la consolidación de Valladolid como capital española del microcrédito.

Fruto de este trabajo surge la siguiente publicación, que hemos querido dividir en dos mitades, y que recoge el recorrido de la Fundación, a través

de esta Campaña antes, durante y después de la primera celebración de una Cumbre Mundial del Microcrédito en nuestro país.

La primera mitad es una amplia cobertura de la mencionada Cumbre donde encontramos resúmenes y conclusiones de todas las sesiones plenarias celebradas, las sesiones mini plenarias de la pista organizada para España y otros detalles transcurridos durante los tres días de ponencias.

La segunda mitad recoge la esencia del trabajo comunicacional realizado por FIDE con esta Campaña, donde se postula al microcrédito como herramienta para el desarrollo a través de historias y testimonios de sus verdaderos protagonistas: Pequeños prestatarios, clientes, promotores de crédito, etc. Todos ellos nos cuentan con voz propia qué supone para ellos y para sus vidas dar o recibir servicios financieros.

El libro que les mostramos a continuación contiene un DVD interactivo con todos los contenidos audiovisuales de la Campaña, historias, entrevistas, un documental... además de la grabación de las ponencias de la Pista Española y entrevistas a sus protagonistas con sus opiniones post cumbre. Esta Campaña fue cofinanciada por la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (FIDE), y contó con la colaboración de más de doce instituciones que trabajan el microcrédito en países como Bolivia, Perú, Honduras, El Salvador y España.





CAMPAÑA  
**EL MICROCRÉDITO**  
EN IBEROAMÉRICA  
UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO



# EL MICROCRÉDITO

## UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

El Microcrédito en Iberoamérica, una herramienta para el desarrollo, es una amplia campaña comunicacional de la Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (FIDE), para sensibilizar a periodistas de diferentes medios de comunicación social y organizaciones sociales sobre la trascendencia social y económica del Microcrédito, como instrumento generador de desarrollo, y contrarrestar así la pobreza en los distintos rincones del mundo.

El escenario de la Campaña ha sido la V Cumbre Mundial del Microcrédito, que se celebraba en Valladolid, España, el pasado noviembre de 2011. Este encuentro brindaba la oportunidad de situar las microfinanzas en la cotidianidad española, y especialmente en la agenda mediática, haciendo especial hincapié en las experiencias de Iberoamérica, que FIDE hace acopio y difunde a través de este trabajo.

Antonio Vereda del Abril, presidente de la Fundación FIDE resaltaba el valor añadido de esta campaña comunicacional como “la herramienta que da voz a todos los actores del sector de microfinanzas, haciendo especial atención en los y las beneficiarias de estos programas de economía social”.

Es a través de este enfoque, cediendo el protagonismo a quienes viven y participan de la realidad del microcrédito, como la Campaña pretendía trasladar físicamente a la Cumbre a quienes no pudieron asistir y sin embargo tienen mucho que decir sobre lo que representa a día de hoy el sector microfinanciero en el mundo, sus beneficios y sus carencias, y por supuesto, sus buenas y malas prácticas.

La Campaña El Microcrédito: una herramienta para el desarrollo fue dirigida a más de 80 medios de comunicación social en España, y a 56 ONGD que trabajan en el sector.



### **Previo a la V Cumbre Mundial del Microcrédito**

Durante los meses previos a la Cumbre, la Fundación FIDE se encargó de recoger los testimonios de protagonistas de las microfinanzas en 5 países del espacio iberoamericano. Desde clientes pobres del área rural que solicitan su primer préstamo, hasta 14 directores de Instituciones Microfinancieras, pasando por oficiales de crédito, académicos y otros agentes del sector.

El material audiovisual producido incluye 8 reportajes rodados en América Latina y 12 entrevistas a directores de IMF, DNGD y expertos del sector de Iberoamérica. Todos recopilados en el documental titulado: *El Microcrédito en Iberoamérica*, contenido, junto al resto de materiales en el DVD.

Como ventana de difusión de la campaña se lanzó una plataforma web con todos estos contenidos, además de un completo material fruto del

seguimiento exhaustivo realizado durante la celebración de la Cumbre. Usted puede consultar esta Web en el siguiente enlace:

[www.fundacionfide.org](http://www.fundacionfide.org)

### **Durante la Cumbre**

El equipo de comunicación de la Fundación FIDE durante los cuatro días de la V Cumbre llevó a cabo una amplia cobertura de las cinco sesiones plenarias y las 4 mini plenarias de la Pista Española, logrando archivar en videos, reportajes y entrevistas los principales aportes que dieron los expertos.

### **Tras la Cumbre**

Esta Campaña llega a su ciclo final con la presente publicación, en la que se describe a detalle las conclusiones y la trayectoria de la V Cumbre en España.



## CAMPAÑA | EL MICROCRÉDITO: UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

I. MICROCRÉDITOS Y DESARROLLO.....	pág.16
II. BANCOS COMUNALES: CRÉDITO, AHORRO Y CAPACITACIÓN .....	pág.22
III. DIRIGIENDO UNA IMF .....	pág.28
Las IMF en Honduras .....	31
Las IMF en El Salvador .....	39
Las IMF en Perú .....	47
Las IMF en España .....	55
IV. MICROCRÉDITO Y DESARROLLO: HISTORIAS DE EMPRENEDORES ....	pág.60
V DOCUMENTAL: "MICROCRÉDITO EN IBEROAMÉRICA: ¿una herramienta para el desarrollo?" .....	pág.72
VI EL MICROCRÉDITO EN IMÁGENES .....	pág.76
VII SESIÓN CONEXA DE LA FUNDACIÓN FIDE-COMIXMUL .....	pág.94
VIII AGRADECIMIENTOS .....	pág.102





# EL MICROCRÉDITO

## UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

# UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

En la actualidad hay más de 200 millones de pobres en el mundo, según la Organización de Naciones Unidas (ONU). El 80% de ellos vive con menos de un dólar al día. Y frente a esta realidad, el microcrédito se alza desde finales del siglo XX como una herramienta novedosa para combatir la pobreza y promover el desarrollo de los sectores más desposeídos de las economías subdesarrolladas.

Desde la primera experiencia del profesor Yunus en 1976 se han establecido más de seis mil instituciones en el mundo dedicadas a otorgar crédito a las personas que no tienen acceso a la banca formal, y todas tienen formas y filosofías diferentes de trabajo. Uno de sus máximos impulsores, el profesor de economía Muhammad Yunus comenzó en Bangladés, en el año 1976, otorgando créditos de muy bajos montos enfocados exclusivamente a la producción en los sectores de menores recursos de aquel país. Además de su probado éxito con la creación del Grameen Bank en Bangladés, puede decirse que su aporte a la lucha contra la pobreza en el mundo va más allá:

mostró alrededor del planeta la cultura del microcrédito y lo hizo a través del éxito acumulado durante años por su *banca de los pobres*.

La filosofía del microcrédito y por tanto de las empresas que lo promueven consideran el desarrollo como objetivo principal, como vehículo de superación de la pobreza. Para ello diseñan el microcrédito como una herramienta que permita a las personas tomar las riendas de su propia vida, y salir por sí mismas de su situación de emergencia. En este sentido, parten de la convicción de que son las mismas personas que viven en la pobreza las que deberían poder determinar su propio desarrollo y ser capaces de decidir sobre su propio destino.

La directora ejecutiva del Máster de Microfinanzas de la Universidad Autónoma de Madrid, Maricruz Lacalle, lo resume así: "En definitiva, de lo que estamos hablando es de pequeños créditos de cuantías muy reducidas que varían en función del contexto socio-económico regional y cuya

finalidad es que los más pobres pongan en marcha una microempresa, con la cual generar una fuente regular de ingreso, para luego devolver el crédito y mejorar su calidad de vida, e incluso poder ahorrar”.

Arnold Sabiñón, director de la Fundación Banhcafé (Honduras), que tiene más de 20 años de trayectoria concediendo microcréditos en el área rural coincide en que, se trata de una herramienta que conduce al desarrollo en las economías pobres, pero advierte que “nuestra responsabilidad es medir bien la concesión del microcrédito, analizar cada una de las comunidades y ver si, aunque pobres, tienen resueltas las necesidades elementales. “Ahí sí podemos empezar a pensar en el microcrédito como verdadera herramienta de desarrollo”.

Los expertos coinciden en que la pobreza no se debe simplemente a una falta de fondos; es también causa de la vulnerabilidad, impotencia y dependencia de quienes la sufren. Es por ello que plantean que no debe creerse que el crédito es suficiente para superar la vulnerabilidad de los muy pobres.

La Comisión Europea (European Commission 2010) afirma que una empresa microfinanciera exitosa debe presentar programas sostenibles, eficaces y eficientes. Y esto depende de cinco factores:

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

### **El ahorro y la capacitación**

La incorporación del ahorro en el sistema de microcrédito es cada vez más visible y persigue varios fines. Primero, inculcar el hábito de ahorrar en los beneficiarios, lo cual les permite aprender a manejar su dinero y les da cierta protección contra eventos inesperados.

Y en segundo lugar, los ahorros son una fuente de recursos, más barata que los préstamos de la banca comercial, que permite atraer nuevos prestatarios quienes, a su vez, proporcionan más recursos con sus ahorros, lo cual fortalece la sustentabilidad del sistema y disminuye su dependencia de recursos externos; tercero, el financiamiento parcial de los préstamos con ahorros de los beneficiarios aumenta la motivación para su repago.

Las microfinanzas atienden a hogares pobres con bajos niveles de educación, lo cual implica también carencias de conocimiento en el manejo de créditos.

Con respecto a la importancia de la capacitación, la directora de la Fundación AFI (Analistas Financieros Internacionales), Verónica López explicó que para que todo funcione se necesita de clientes preparados, que entiendan lo que se les ofrece: “Hace falta que sepan las personas que acceden a un microcrédito, que existe una relación contractual, que el préstamo es un monto que hay que devolver, sumado a los intereses que se cobren, y cómo se construye esa tasas”, añadió.

La directora de la costarricense Fundación Mujer, Zobeida Moya, detalló que su entidad forma a las receptoras de microcréditos en organización empresarial, liderazgo, manejo de juntas directivas y registros. La capacitación financiera se complementa con motivación y formación en salud, “porque una mujer tiene que estar sana para ser productiva”, apuntó:

"La formación financiera es una importante estrategia contra el sobreendeudamiento", consideró Fabiola Céspedes, coordinadora del capítulo boliviano del Foro Latinoamericano y del Caribe de Finanzas Rurales (FOROLACFR), al exponer ante los delegados de la Cumbre, según reseñó la Agencia de Noticias Inter Press Service.

### **LOS EXPERTOS COINCIDEN**

La Fundación Iberoamericana para el Desarrollo (FIDE) consultó a diferentes expertos en microfinanzas sobre la relación entre microcrédito y desarrollo, y éstas fueron sus respuestas:

#### **Maricruz Lacalle, directora de Máster de Microfinanzas en la UAM (España):**

"Estoy convencida de que sí existe una relación directa entre microcrédito y desarrollo económico, y crecimiento, y empoderamiento de la mujer, y reducción de la pobreza. Lo que pasa es que aún no se ha demostrado académicamente y esto es un tema muy complicado. A nivel de microeconomía hay muchos estudios hechos donde se habla del impacto positivo de las microfinanzas en el empoderamiento de las personas, pero todavía no hay datos estadísticos suficientes para demostrar que las microfinanzas tienen un impacto en el desarrollo económico. Pero lo contrario tampoco está demostrado".

#### **Luis Castillo, presidente y fundador de INTEGRAL (El Salvador)**

"Sí, definitivamente es una herramienta. Creo que la economía moderna actual no existe ninguna unidad económica que pueda subsistir y progresar sin el crédito. Si usted es un comerciante o artesano, usted vende, pero entre la venta y recibir el pago hay siempre un plazo. Normalmente, el crédito es una forma de llenar las necesidades de efectivo en lo que se realiza, en la operación económica".

#### **Gloria Díaz Campoblanco, directora de CREDIMUJER (Perú)**

"Por supuesto. Hablamos de microfinanzas de desarrollo, donde lo importante es que se fije un objetivo que no sea la ganancia. Lo importante no es conseguir indicadores como el de la rentabilidad sino de hablar de microfinanzas responsables, porque de lo que se trata es de dar más oportunidades a las personas, a mujeres y hombres por igual dentro del ámbito de lo global y ese es el objetivo que busca nuestra institución. Y esto es importante si tú estás hablando de erradicar pobreza, de desarrollo, de empoderamiento, de mejorar la calidad de vida de las personas".

#### **Carmen Pérez, directora del Programa de Economía Social y Microcrédito de la Fundación Cajazol (España)**

A mí, tanto como erradicar la pobreza me parece un poco excesivo. Sería como otorgarle un gran poder. Evidentemente se trata de una herramienta para luchar contra la pobreza y contra la exclusión social en nuestro país, adaptándola a la pobreza de España, diferente a la que existe en otras partes del mundo.

#### **Arnold Sabiñón, presidente de Fundación Banhcafe (Honduras).**

El microcrédito tal y como lo concebimos, siempre tiene que ir de la mano de algo, ser más un medio que un fin. Cuando hablamos de microcrédito hablamos de mejorar la vida de las personas. Un problema principal en estas comunidades es que no tienen acceso a la información. Cuando se les provee de ella, a través de la formación, le puedo garantizar que aprenden a manejar créditos mejor que uno incluso, porque es su dinero al fin y al cabo.

#### **Linda Facchinetti / Directora general de Nantik Lum**

Entonces los microcréditos son pequeños préstamos para que esas personas que tienen una pequeña idea del negocio puedan salir de ese círculo de la pobreza y que eso sirva a largo plazo...El microcrédito es una

herramienta más en la lucha contra la pobreza, puede ser muy útil en fomentar el desarrollo de los colectivos más desfavorecidos.

## FIDE Y EL MICROCRÉDITO

Antonio Vereda del Abril, en su libro, *Microcréditos y Desarrollo* (2001) detalla que: "Los microcréditos han demostrado ser una fórmula adecuada para sacar de la miseria a muchas personas, y que a la vez que consiguen aumentar su autoestima y responsabilidad con sus familiares y amigos, introducen cambios culturales y políticos en sus vidas... Es pertinente que consideremos el microcrédito como un instrumento mayoritario y capaz de financiar muchas de las tareas encaminadas a luchar contra la pobreza e iniciar el camino del desarrollo de los pueblos".

La Fundación FIDE comenzó sus primeros pasos en la promoción del microcrédito en Perú, durante la década de los 80, con la creación de fondos rotatorios en especie y en dinero. En ese período, FIDE inició actividades con recursos propios para ayudar a mujeres en extrema pobreza de los distritos periféricos de Lima durante los años 1988 y 1989.

Estos inicios contaron con un Programa de Microcrédito para Grupos de Madres y Clubs de Madres, quienes recibieron tanto bienes de producción, como capacitaciones técnicas, libretas de ahorro comunitarias y garantías solidarias.

Estos programas de apoyo a los microemprendimientos se extendieron a la Cordillera de El Merendón (Honduras), donde se crearon 36 bancos comunales con US\$ 70.000 en calidad de fondo rotatorio de microcréditos, los cuales, fueron administrados y gestionados por mujeres dedicadas al comercio y la agricultura. En la actualidad, FIDE también trabaja en la creación de un fondo rotatorio de 100.000 euros, para las fases I y II del proyecto de Inserción de Mujeres por medio del Microcrédito y la

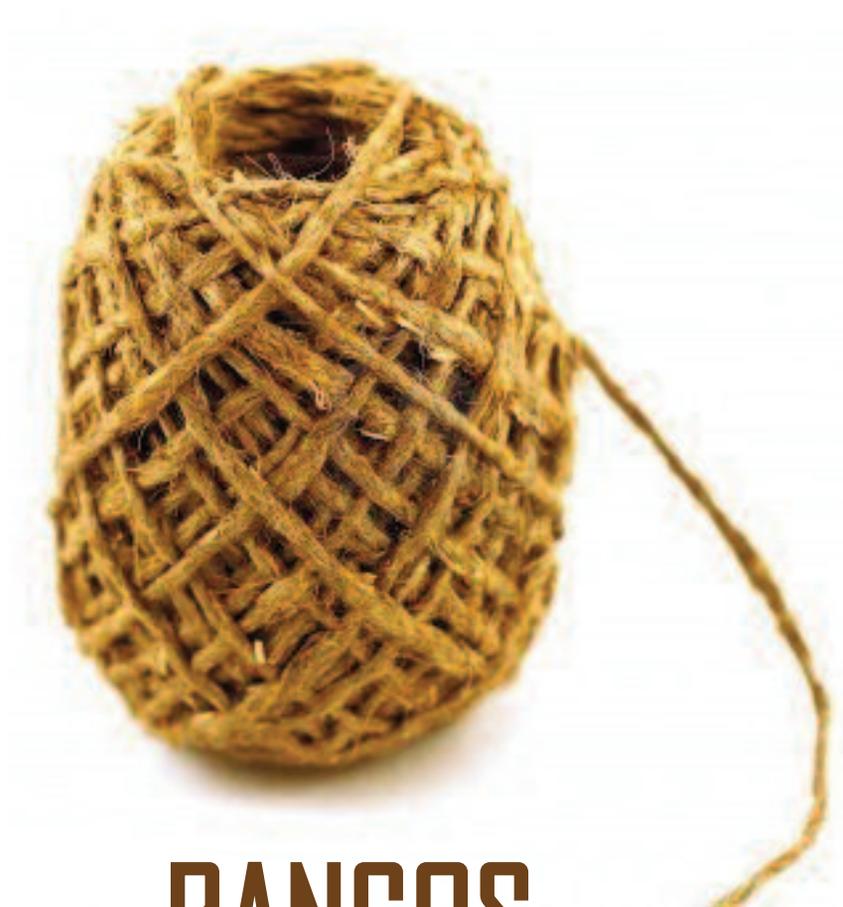
Capacitación, implementado en Honduras con la ONG local COMIXMUL. Se trata de un proyecto destinado a potenciar la inversión para la concesión de microcréditos a más de 300 mujeres, residentes en el Departamento de Copán, en sus iniciativas productivas y su rendimiento. El proceso está acompañado de una capacitación sobre endeudamiento, costos elementales y manejo de efectivo.

La experiencia en Bolivia ha sido también positiva. A partir del 2004 se gestiona un proyecto para fomentar el tejido social y productivo en el Municipio de Bolívar, Cochabamba, con el cual se pretende reforzar a los Consejos de Participación Popular como entidades cohesionadoras de la voluntad popular, sensibilizar a la población local sobre mecanismos de resolución alternativa de conflictos y ejercicio de la ciudadanía, y favorecer el tejido productivo con una visión comunitaria. Para ello, desde la ONG boliviana INDICEP se aporta capacitación específica, se dialoga con los diferentes actores sociales y se otorgan microcréditos.

Vereda del Abril hace hincapié en que una de las principales iniciativas de la Fundación FIDE son los denominados proyectos integrales de desarrollo con Centro Direccional, que son un método práctico para hacer el desarrollo desde abajo y desde adentro que toma la opción de las mayorías. Este planteamiento converge el microcrédito con la capacitación de los emprendedores: "Estos 20 años hemos aprendido que la esencia del microcrédito es su carácter financiero y solidario. Que es un instrumento para la erradicación de la pobreza y el inicio del desarrollo que toma la opción de las mayorías. Que la concesión de microcréditos debe ir acompañada de capacitación y la extensión de derechos de ciudadanía. Que desde las economías informales han surgido los emprendedores, las microempresas y los microcréditos que hacen posible salir de la subsistencia e iniciar los procesos de desarrollo", concluye, Antonio Vereda del Abril.







# BANCOS COMUNALES

# LOS BANCOS COMUNALES: CRÉDITO, AHORRO Y CAPACITACIÓN

Desde que se estableció en la década de los 70, se han desarrollado muchas y muy diversas metodologías de operación de microcréditos, tales como: grupos solidarios, préstamos individuales, cooperativas de ahorro y crédito, Bancos Comunes, fondos rotatorios, etc...

La metodología de Bancos Comunes ha tenido mucho peso dentro del sector de las finanzas solidarias en Latinoamérica, y sus características nos han llevado a considerarla como una de las herramientas que mejor reflejan la relación entre microcrédito y desarrollo, ya sea por su dedicación a fomentar la capacitación, la cultura del ahorro, la solidaridad grupal y el acompañamiento institucional entre sus clientes, o por ser la metodología más utilizada para llegar hasta el área rural, allí donde se encuentran gran parte de la población pobre en el mundo.

Es por ello que parte de las experiencias recogidas por la Campaña están ligadas a esta forma de concebir la inclusión financiera para los más pobres, atendiendo no sólo a sus necesidades sino al desarrollo de sus habilidades para ahorrar y gestionar su economía familiar.

## **La idea de un banco por y para los pobres**

El concepto de Banco Comunes fue diseñado, a finales de los años 80, por el norteamericano John Hatch, en compañía de Aquiles Lanao y Rupert Scofield: "El origen surgió en un vuelo de Lima a La Paz, tomando un whisky. Me pareció una idea loca. Agarré papel y calculadora y empecé a diseñar el concepto en el mismo avión. Llegando a La Paz ya tenía escrito el 75% de lo que era el modelo de un banco para los pobres en diferentes aldeas de Bolivia...", comentó Hatch, en su entrevista para FIDE en 2011.



Mujeres de un Banco Comunal en la Comunidad de El Fabril, Cochabamba, Bolivia. Fundación FIDE e INDICEP. Foto: Nicolás García-Amado

Se diseñaron en un principio para jefes de familia de las áreas rurales, y posteriormente se fueron aplicando en diferentes entornos, zonas rurales y mixtas, y enfocándose hacia la mujer: “Después de 2 años de prueba nos dimos cuenta que las mujeres solteras o viudas manejaban mucho mejor el dinero que los hombres. De ahí empezamos a prestar solamente a ellas, porque nos pareció que era una oportunidad muy grande para empoderar a la mujer”, aseguraba John Hatch. “El dinero se le concede a la mujer, pero toda la familia se beneficia... es un programa de crédito familiar”.

### El funcionamiento

En sus comienzos se trataba de grupos de 20, 25 mujeres, que se juntaban en la casa de una de ellas, generalmente en la de la presidenta o la secretaria. Ellas elegían a las socias y a la junta directiva. Ponían nombre al banco y se reunían una vez por semana para ir cancelando sus obligaciones semanales de pago con un poco de interés. El modelo iba atado a un programa de ahorro. Terminando el ciclo de préstamo, la mujer tenía la capacidad de aumentar su préstamo por un monto igual a lo que ahorraron durante el ciclo. De esa manera se creaba un incentivo para el ahorro al mismo tiempo que se concedía la oportunidad financiera a las mujeres.

Hoy en día, la metodología no ha variado en exceso. Tras la formación del grupo, todos sus miembros, generalmente mujeres, pasan por un periodo de prueba y capacitación, para aprender a funcionar sin asistencia externa de la promotora. Después, la promotora traspasa un volumen de capital inicial al banco para que éste pueda comenzar a funcionar, realizando préstamos individuales a cada uno de los miembros que componen el mismo. Entre ellas se garantizan la correcta y completa devolución de cada uno de los préstamos individuales recibidos.

El monto de los préstamos suele ser de baja cuantía y a devolver en un ciclo de uno seis meses. La cuantía aumentará en función de la capacidad

de ahorro de cada miembro del grupo. Así pues, la cultura del ahorro se convierte en esencial dentro de la metodología, ya que se trata de un dinero que pertenece exclusivamente al banco creado por los miembros y es lo que les hará crecer financieramente.

Para Aquiles Lanao, fundador de FINCA Perú, y socio de John Hatch en su desarrollo de la metodología de Bancos Comunes, éstos, deben apoyarse siempre sobre tres pilares fundamentales: “el primero es la capacitación de cada una de las mujeres que participan; lo segundo es el crédito con educación, y lo último y más importante es fomento del ahorro”.

FINCA Perú es una de las instituciones de mayor referencia en Latinoamérica en aplicación de la metodología del Banco Comunal, no tanto por su cartera de clientes, sino por su filosofía y su esfuerzo por mantener el alcance de las poblaciones rurales con menor acceso financiero de las zonas de Perú donde trabajan.

### Finanzas para los más pobres

Para la preparación de la campaña, *El microcrédito: una herramienta para el desarrollo*, FIDE recorrió los cuatro países latinoamericanos donde actualmente tiene operatividad, haciendo acopio de diversas experiencias microfinancieras, muchas de las cuales se desarrollan bajo las directrices de los Bancos Comunes. Las entidades que gestionan estas iniciativas recogidas comparten algunas características. Todas ellas son instituciones microfinancieras no reguladas, ONG que buscan poner el énfasis de su línea de empoderamiento económico en los servicios no financieros, que dan verdadero sentido al desempeño social de las microfinanzas. Se trata de entidades que no manejan una cartera de grandes dimensiones pero que tienen un gran alcance, trabajando eminentemente con poblaciones rurales y periurbanas, aisladas financieramente y con altos niveles de pobreza. Y por último, todos tienen el ahorro como pieza angular de sus proyectos.





**CREDIMUJER - MANUELA RAMOS (PERÚ)**

Credimujer es la unidad de empoderamiento económico de la ONG Manuela Ramos. Opera en zonas rurales y urbano-marginales y sus bancos comunales están dirigidos a facilitar el acceso a los recursos financieros y promover la educación y el ahorro entre las mujeres emprendedoras de zonas marginales. Posee una alta calificación mundial por su promoción de la equidad social a través del crédito,

FUNBAHCAFE es una ONG privada, iniciativa del Banco Hondureño del café dedicada al desarrollo de comunidades eminentemente cafetaleras. Entre sus programas de desarrollo está el diseñado para el empoderamiento económico de las comunidades con menos recursos, las empresas de Crédito Comunal, basada en la metodología de Banco Comunal



**FUNDACION BANHCAFE (HONDURAS)**



**FINCA PERU (PERU)**

FINCA PERU es una entidad microfinanciera no regulada, que cuenta con más de 20 años de antigüedad trabajando para el empoderamiento económico de comunidades rurales de Perú. Sus comienzos están ligados a los de la metodología de Banco Comunal, que configura su cartera de clientes. La capacitación y el ahorro son sus señas de identidad.

INDICEP es una ONG asentada en Cochabamba que busca la promoción de los derechos civiles, la igualdad y el desarrollo socio económico de las comunidades, en su mayoría indígenas, más desfavorecidas de la región. No cuenta con un programa de microcrédito en sí mismo, sino que incluye esta herramienta en iniciativas de desarrollo integrales, que pone en marcha a través de la Cooperación para el Desarrollo.



**INDICEP (BOLIVIA)**



**JUNTOS SI PODEMOS**





# DIRIGIENDO UNA IMF

## INSTITUCIÓN MICROFINANCIERA



# DIRIGIENDO UNA IMF

Las microfinanzas han ampliado enormemente el alcance del sistema financiero de forma tal de llegar a millones de hogares en América Latina y el Caribe. Esta expansión ha tenido lugar por medio de Instituciones de Microfinanzas que están proporcionando sus servicios a un número cada vez mayor de hogares de bajos ingresos. El éxito experimentado por estas instituciones ha llamado la atención de proveedores tradicionales de servicios financieros, tales como bancos comerciales, que están entrando ahora a este mercado.

Desde fines de la década de los ochenta, el número de clientes de microfinanzas ha aumentado de manera constante, lo que ha convertido a América Latina- junto con el Sudeste Asiático - en una de las regiones con el mayor crecimiento de este sector. El acceso a servicios financieros ha dejado de ser un privilegio de unos pocos.

Esta presencia de las instituciones de microfinanzas sigue en aumento en los últimos años en la región. Según investigaciones del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN), para el año 2008 más de 600 instituciones proporcionaron microcrédito a cerca de nueve y medio millones de clientes en la región latinoamericana, con un total de US,9 mil millones de cartera.

Esto evidencia un significativo crecimiento en el sector, considerando que en el año 2001, el número estimado de clientes de microcrédito no llegaba a los dos millones y su cartera apenas superaba los mil millones de dólares.

En el caso de España, los diferentes actores trabajan en una propuesta legal que permita la aparición de instituciones microfinancieras en el país, lideradas por entidades sociales y no sólo por bancos o Cajas de Ahorro.

Las Instituciones Microfinancieras aportarían microcréditos en España con dos objetivos: combatir la pobreza, la exclusión social y el desempleo y dar la oportunidad a las personas de crear sus autoempleos y microempresas.

En este contexto iberoamericano, la Fundación FIDE entrevistó a siete directores/as de las IMF o ONGD dedicadas a programas de microcrédito en América Latina, y a cuatro expertos/as en España.

¿Cuáles son los retos actuales?, ¿Cuál es la clave para llegar a los sectores más pobres?, ¿Qué papel juegan las mujeres?, ¿Qué tipo de capacitación es necesaria?. Estas son algunas de las preguntas que contestarán los expertos en el siguiente capítulo.

# LAS IMF EN HONDURAS

El sector de las microfinanzas en Honduras está en pleno desarrollo, y supeditado a los constantes cambios políticos y económicos del país. En este sentido, las Instituciones Microfinancieras tienen un aporte relevante en el desarrollo a través de la activación de las economías locales, financiando las diversas actividades que realizan los microempresarios, quienes no tienen acceso a los servicios formales brindados por los bancos tradicionales.

El principal espectro en el que actúan estas IMF son las comunidades rurales. Según el PNUD (2011), Honduras es un país dedicado a la agricultura, actividad que representa un 14% del PIB total y la mayoría de la población es de origen rural.

Este contexto socioeconómico ha llevado a las IMF a centrar su radio de acción en estas zonas, ofreciendo una oferta de productos que satisfagan las necesidades de los microempresarios, en los rubros que éstos desarrollan.

Cada vez más, las IMF buscan penetrar en los sectores sociales con potencial de desarrollo y con limitaciones de financiamiento, haciendo uso de diversas estrategias tales como los grupos solidarios, bancos comunales y la metodología individual. El reto de las IMF consiste en continuar atendiendo la población meta y al mismo tiempo cumplir con el esquema de institución regulada, sin perder la competitividad o agilidad.

En relación al escenario legal, Honduras cuenta con la Ley Reguladora de las OPDF (Organizaciones Privadas de Desarrollo Financiero). Esta ley tiene como objetivo regular exclusivamente a las Organizaciones Privadas de Desarrollo (OPD, ONG) que se dedican a la prestación de servicios financieros, para que apliquen normas específicas a este tipo de actividad.

La Fundación FIDE realizó una entrevista a la directiva de dos instituciones microfinancieras que trabajan en las zonas rurales, y más específicamente con mujeres: FUNBAHCAFE Y COMIXMUL.

*“El microcrédito como un medio y no como un fin”*



## ARNOLD SABIÑÓN ORTEGA

DIRECTOR DE FUNDACION BANHCAFÉ

En 2002 FUNBANHCAFÉ inició un programa para impulsar el crecimiento sostenido de iniciativas empresariales locales: las Empresas de Crédito Comunal. Las ECC buscan crear fondos de crédito autónomos y sostenibles, gestionados por sus propios beneficiarios y consolidados a través de procesos formativos y de empoderamiento de sus socios participantes.

Entrevistamos a Arnold Sabiñón, su director ejecutivo, que profundiza un poco más sobre ello y nos ubica dentro del panorama del microcrédito de su país.

### FUNBANHCAFÉ

La Fundación BANHCAFÉ es una ONG creada en 1985 por el Banco Hondureño del Café, con el propósito de contribuir al desarrollo social, económico y cultural de las comunidades cafeteras de la región. Nace impulsada por la demanda de mejoras de manos de los pequeños productores y se ha convertido en el brazo social de la institución. <http://www.funbanhcafe.hn/>



**P: ¿Podría definir de forma simple qué es el microcréditos?**

R: Es un mecanismo que utilizamos las instituciones para poner a disposición de las comunidades, herramientas que faciliten el desarrollo de actividades productivas.

**P: ¿En qué consisten las ECC de FUNBAHCAFE?**

R: Nuestra filosofía ha sido siempre el trabajo con grupos. En un principio empezamos con las Cajas Comunales, que eran grupos informales pertenecientes a las comunidades, que se reunían con el fin primordial de acceder a crédito. Una vez que accedían a crédito nosotros les dábamos asistencia técnica para mejoramiento productivo, y así asegurarnos el re-pago.

No obstante, producto de las condonaciones que existieron hace unos años en el país y de una cierta cultura del no pago, tuvimos que transformar la metodología para arriesgar menos recursos nosotros y compartir más el riesgo con la comunidad.

Fue entonces cuando diseñamos las Empresas de Banco Comunal que se forman en la comunidad y cuyas reglas y recursos son también puesto por la comunidad.

**P: Y, ¿Cuándo interviene la Fundación en ese proceso?**

R: Nosotros, lo primero que hacemos es alfabetizarles financieramente, capacitarlos para que aprendan a administrar ese fondo. Una vez formados en la parte operativa y administrativa es cuando derivamos al grupo los recursos [capital] para impulsar la iniciativa que nació en la comunidad.

De modo que nosotros somos los que le prestamos a la Empresa Comunal y ella quien presta a los comunarios.

**P: ¿Cuál es el perfil de las comunidades que acceden al microcrédito a través de este método?**

R: El perfil de las comunidades pasa porque no exista allí previamente ningún banco, ni cooperativa. Comunidades donde, sólo tengan acceso a crédito a través del usurero de la comunidad.

Más del 85% de la gente que está aglutinada en los grupos con los que trabajamos tiene unos ingresos diarios bien bajos, de entre 2 y 5 dólares diarios. Por tanto un requisito es que sean comunidades sin acceso a crédito. También se pide que tengan más de cinco años de ejercer como comunidad, para que exista un arraigo entre ellos. Nuestro sistema de crédito se basa mucho en la confianza, en que todo el mundo se conozca.

**P: ¿Por qué es tan importante esa confianza?**

R: Muy sencillo, cuando es la misma gente de la comunidad la que va prestando el dinero a sus miembros y alguno de ellos no paga, entonces es la comunidad la que le va a exigir ese pago. Además, ¿quién más le va a prestar dinero después si ya toda la comunidad sabe que es mal pagador?.

Nosotros nos basamos mucho en ese criterio. Nos permite exigir sólo una garantía fiduciaria para conceder el préstamo, el aval de la junta directiva y nada más. Porque ya hay un trabajo de abordaje previo.

**P: ¿Qué tipo de actividades productivas figuran entre las personas que se benefician de esos préstamos?**

R: El 96% de nuestra cartera es agropecuaria y de éstos, el 90% es sector del café. Estamos tratando de diversificar la cartera pero Honduras es un país productor de café y eso se nota. Incluso en el proceso de crédito en sí, ya que sólo contamos con un ciclo productivo anual.

*“Nosotros hemos optamos por trabajar por el desarrollo social y tener el microcrédito como un medio y no como un fin”*

**P: ¿Cómo se financia el trabajo de FUNBAHCAFE en las microfinanzas?**

R: La Fundación tiene sus recursos para financiar la parte de la organización y capacitación del grupo, pero para hacer microfinanzas la primera *plata* sale de la misma comunidad.

Nosotros lo que les ofrecemos es la posibilidad de que tengan un fondo de crédito propio, autónomo, donde ellos tomen las decisiones, pero para ello les pedimos que pongan el dinero del fondo.

Les damos todas las herramientas y les enseñamos a crear un pequeño fondo. Y les vamos dando las pautas también para que ese fondo vaya creciendo, vaya madurando y en una etapa de ese crecimiento venimos nosotros con los recursos e impulsamos esa iniciativa. Pero lo primero que hacemos es ponerles en situación para que arriesguen y aprendan con sus propios recursos y así después cuidan más el recurso que viene a impulsar esas ideas.

**P: ¿Es sencillo convencer a las comunidades rurales sobre este proceso, acostumbradas ya a las donaciones?**

R: Para nada. Ellos tienen la experiencia de que muchas veces les ha llegado ayuda a través del crédito y que ese fondo ha desaparecido y que con lo que implementamos nosotros, a veces dejamos de asistirles cinco años y cuando volvemos ahí siguen ellos con su fondo, porque ya es recurso de su misma comunidad y no es un crédito que está viniendo de una entidad del exterior.

**P: ¿En el caso de los colectivos de mujeres y jóvenes, representan una prioridad para la Fundación?**

R: Como Fundación, no sólo tenemos proyectos de microcréditos. También tenemos proyectos orientados en exclusiva a jóvenes, a través del acceso

a financiamiento para iniciar sus propios emprendimientos. También ayudamos a los jóvenes a capacitarse para que se pueda incorporar de mejor forma al mercado laboral.

Hay proyectos específicos para jóvenes y para mujeres, pero como filosofía institucional nosotros trabajamos siempre como familia, como núcleo. Además se ha comprobado que involucrar a toda la familia en el proyecto ofrece mejores resultados.

**P: ¿Cuál es la situación del microcrédito de los últimos años en Honduras?**

R: El sector ha estado marcado por una situación. Allá por el 2002, se instaló en el país una cierta cultura de *no pago* a las instituciones que estaban dando microcréditos en la zona rural. En ese año hubo muchas condonaciones de deuda en el sector de la agricultura y mucha gente se quedó con esa idea y dijo: "yo no pago".

Nosotros comprobamos entonces que cualquier préstamo que se hacía tenía un gran riesgo de no ser devuelto. Es por ello que decidimos implementar nuevas metodologías para que la misma comunidad pusiera el primer fondo y lo arriesgara. Cuando esa comunidad aprendía a arriesgar su primer fondo, entonces es cuando nosotros ya introducíamos los fondos externos para impulsar la iniciativa puesta en marcha.

**P: ¿Y a día de hoy?**

R: El sector de las microfinanzas crece de forma paulatina. Están llegando más recursos para hacer frente a toda la necesidad que existe en la zona rural, que durante años había sido marginada. No obstante, hay que verlo desde el punto de vista de cómo quiere considerarse uno como microfinanciera, si sólo busca lucrarse o busca hacer desarrollo. Nosotros

*"A veces el microcrédito sólo viene a causar problemas si no va de la mano del desarrollo"*

optamos por trabajar por el desarrollo social y tener el microcrédito como medio y no como un fin.

**P: ¿En qué etapa de crecimiento está la Fundación?**

R: Nuestra situación como institución varía en función de la zona geográfica. Dependiendo del desarrollo de la zona así vamos evolucionando con el microcrédito. Por ejemplo, en una zona nosotros llegamos con microcrédito pero tenemos que hablar de capital semilla o de donaciones, porque son comunidades más pobres. Pero ya hay comunidades que van alcanzando cierto nivel, entonces ya uno puede ir evolucionando con su crédito. También hay comunidades cuyo monto de crédito es considerable, pero eso depende mucho del tipo de actividad económica que se desarrolla en la comunidad.

El microcrédito está muy relacionado con el desarrollo local, por eso es importante ver en qué momento se puede entrar con el crédito y en qué momento no.

Nosotros como institución tenemos la responsabilidad de decir: aquí es regalado, o es capital semilla o aquí ya se puede trabajar el microcrédito, para impulsar esas iniciativas.

**P: ¿Qué papel juega FUNBAHCAFE en el desarrollo del sector de las microfinanzas en Honduras?**

R: En el país existen microfinancieras fuertes, con mucha capacidad que se dedican plenamente al microcrédito pero no desde el punto de vista social como lo estamos haciendo nosotros y otras instituciones y ONG.

Nuestro papel es ese, el de la garantía de ofrecer una perspectiva social, que combata la pobreza a través del microcrédito.

**P: Los microcréditos en esta parte de Latinoamérica, ¿se pueden considerar una herramienta para el desarrollo?**

R: Sí lo son, siempre que uno determine primero la comunidad donde va a entrar. A veces el microcrédito sólo viene a causar más problemas cuando no va de la mano de la parte de desarrollo. El simple hecho de querer colocar dinero puede hacer que la gente se endeude sin después poder pagar.

Nuestra responsabilidad es medir bien la concesión del microcrédito, analizar cada una de las comunidades y ver si, aunque pobres, tienen resueltas las necesidades elementales. Ahí sí podemos empezar a pensar en el microcrédito.

**P: ¿Qué camino dirías que debe seguir el microcrédito para seguir cumpliendo esa función social?**

R: El microcrédito tal y como lo concebimos, siempre tiene que ir de la mano de algo, ser más un medio que un fin.

Cuando hablamos de microcrédito hablamos de mejorar la vida de las personas. Un problema principal en estas comunidades es que no tienen acceso a la información. Cuando se les provee de ella, a través de la formación, le puedo garantizar que aprenden a manejar créditos mejor que uno incluso, porque es su dinero al fin y al cabo.

*"Microcréditos con visión de género"*



## MAGDA LÓPEZ SIERRA

COOPERATIVA MIXTA DE MUJERES UNIDAS LIMITADA (COMIXMUL)

La institución COMIXMUL junto a la Fundación FIDE y con cofinanciamiento de la cooperación española desarrollan un proyecto que facilita el acceso a capital de 190 mujeres, dando respuesta a las necesidades de capital de trabajo y adecuando los requisitos a las necesidades específicas de las mujeres en torno al microcrédito.

Esta Cooperativa trabaja con un Fondo de Garantía para aquellas mujeres que no pueden aportar garantía o aval. El proceso va acompañado con capacitación en endeudamiento, costos elementales y manejo de efectivo.

### COMIXMUL

La cooperativa Mixta de Mujeres Unidas Limitada (COMIXMUL) nace en el 1986, como un proyecto de créditos de 12 mujeres vendedoras de frutas y verduras, que trabajaban para ese entonces dentro del mercado San Pablo, de la ciudad de Siguatepeque. En la actualidad tienen más de 20 mil afiliadas y 12 oficinas a nivel nacional.



**P: ¿Cuáles son los orígenes de COMIXMUL?**

R: Yo tuve la suerte de ir a Siguatepeque porque antes me dedicaba a dar capacitaciones a mujeres, y en esta zona me encuentro en el mercado a un grupo de 12 señoras interesadas en un proyecto pre cooperativo. Para ello estaban haciendo aportaciones de 5 lempiras diarios y ya tenían un capital de unos 130 dólares, que iban prestando con montos muy mínimos, como por ejemplo 25 lempiras, 50 lempiras y eso no ayudaba mucho.

En aquel entonces me contrataron como gerente y, en 1995, porque no crecíamos desde 1986, llegaban muchas mujeres pero lo único que querían era un crédito porque los prestamistas les estaban cobrando un 15 y 20% mensual.

Entonces lo que hicimos fue gestionar en 1995 un financiamiento de 1 millón 200 mil lempiras. Entonces nuestra primera experiencia fue el endeudamiento para obtener capital para nuestras socias, porque nuestras mujeres no tenían capacidad de ahorro incluso sólo la tienen ahora un 10%.

**P: ¿Y allí comenzó el crecimiento como Cooperativa?**

R: Nosotras como Cooperativa hemos tenido un desarrollo bastante lento, que únicamente ha venido haciéndose más concreto a medida que organismos internacionales han confiado en nosotras, nos han ido financiando fondos y nosotras hemos ido colocándolo entre nuestras socias, quienes lo han trabajado muy responsablemente y estamos cumpliendo con nuestros compromisos.

**P: ¿Con qué tipo de financiamiento externo trabajan?**

R: Tenemos dos tipos de financiamiento externo. España es uno de los países que nos ha apoyado con fondos no reembolsables, con la Junta de Andalucía

y Economistas Sin Fronteras en el 2002 y luego en el 2008 comenzamos con FIDE. Nuestra lucha no es sólo capacitar a las socias, sino acompañarlas con el capital.

Porque una socia que yo la preparo para criar aves y no le doy el financiamiento para que monte su granja, entonces el proceso no queda completo.

También hemos conseguido financiamiento pero con tasas de intereses, entre los que destacan 16 de estos organismos internacionales que ya financian a Comixmul.

***“Los microcréditos son necesarios porque ayudan, en el caso de nuestra Cooperativa, a mujeres que no tienen acceso al sistema bancario”.***

**P: ¿Cuál es el perfil de las mujeres socias de COMIXMUL?**

R: La mayoría de nuestras afiliadas son del sector de extrema pobreza, áreas marginales, rural, madres solteras. Tenemos un 27% de nuestras afiliadas que son analfabetas y 1% de profesionales que están sirviendo de apoyo al resto.

**P: ¿Y qué nivel de crédito otorgan a las socias?**

R: En el caso de Comixmul ya estamos trabajando con promedio de 500 dólares y no con 300 dólares que son microcréditos. Estamos dando oportunidades a que las socias se desarrollen en diversas actividades, que puedan tener crédito no sólo para una pulpería [ultramarinos], sino también para una repostería y así puedan diversificar su actividad y generar más ingresos. En pocas palabras, el microcrédito está empoderando a la mujer hondureña y la está llevando a diversificar la actividad. De manera que en COMIXMUL, un microcrédito que comenzó con 300 dólares ahora ya es de 1200 dólares.

**P: Luego de 25 años trabajando en esta área. ¿Qué concepto de microcréditos trabaja COMIXMUL?**

R: Los microcréditos son pequeñas cantidades de dinero que se prestan a las mujeres, a las personas emprendedoras que trabajan para generar ingresos para su familia, así como también para cubrir necesidades básicas de sus familias y cumplir responsablemente el pago de ese crédito.

**P: ¿Para qué son necesarios estos microcréditos?**

R: Los microcréditos son necesarios desde siempre, porque ayudan en el caso de nuestra Cooperativa a mujeres que son madres solteras, a jefas de hogar, a mujeres que no tienen acceso al sistema bancario, a mujeres de los mercados, de la zona rural, que no cuentan con un capital para trabajarlo, destinarlo a actividades productivas o de comercialización que le generen ingresos para sus familias.

**P: ¿Podríamos decir que es una herramienta para erradicar la pobreza?**

R: Claro que sí. El microcrédito bien otorgado, con un buen seguimiento y acompañado de capacitación y asistencia técnica tiene muy buenos resultados de empoderamiento, y de mejorar la autoestima de nuestras mujeres.

**P: ¿Qué papel juega la capacitación y formación de las socias?**

R: Han sido positivos todos los microcréditos que han sido asignados con capacitación en COMIXMUL, con formación técnica y con seguimiento, porque a veces cuando se desarrollan programas de microcréditos sin una asesoría, que sólo endeudan a las personas, esos no tienen éxito. La socia cae en mora y se fracasa en los negocios. Pero cuando el microcrédito si se acompaña con asesoramiento y asistencia técnica han resultado una experiencia muy positiva en Honduras, no sólo con COMIXMUL sino con muchas otras organizaciones.

**P: Y en este sentido, ¿Hacia dónde van los microcréditos en Honduras?**

R: El camino de los microcréditos en nuestro país va destinado al incremento del capital de trabajo para la mujer y su familia. Porque un microcrédito que anteriormente era de 300 dólares está en un promedio de 1200 dólares, porque tenemos una larga lista de experiencias exitosas con socias que comenzaron con 50 dólares y actualmente tienen 5 mil dólares.

**P: ¿Y el de COMIXMUL, también?**

R: Nuestro reto es seguir por el camino de los microcréditos que tienen su respectivo acompañamiento, su capacitación técnica, para que cada socia vaya por un camino de consolidación y diversificación de su negocio.

***“El microcrédito bien otorgado,  
con seguimiento y acompañado de  
capacitación y asistencia técnica  
tiene muy buenos resultados de  
empoderamiento...”***

Insisto en que la lista de socias con proyectos realmente exitosos cada vez es más larga, es un trabajo en el que tenemos fé y por el cual seguimos esforzándonos, sigue siendo nuestra misión. Por

supuesto que la línea de ahorro es importante también y es la otra línea de trabajo que intentamos priorizar en los programas de crédito que tenemos en COMIXMUL.

# LAS IMF EN EL SALVADOR

La función de las Instituciones de Microfinanzas, IMF, en este país centroamericano está reconocida por el propio Gobierno como contribuyente al desarrollo nacional; así como la articulación de las políticas sobre el sector dentro de los planes y objetivos nacionales, entre otros aspectos.

Según el portal del Ministerio de Economía, en octubre del año 2000, se lanzó la Política Nacional para la Micro y Pequeña Empresa, la cual hace referencia a los elementos conceptuales de la micro y pequeña empresa, sus características y dimensiones, así como a la visión sobre el desarrollo del sector a través de la formulación de los objetivos de la política y los lineamientos que deben de regir la puesta en marcha de los programas y proyectos que dieron vida y consistencia a la política.

En este marco de reconocimiento social y económico trabajan las instituciones microfinancieras y organizaciones sin fines de lucro que llevan a cabo programas de economía social.

Una de las principales características de las Instituciones Microfinancieras de El Salvador es su oferta de servicios en base a la demanda percibida en el contexto de la economía local. En este sentido, el microcrédito continúa siendo el producto mayormente ofrecido, sin embargo poco a poco y en la medida en que las instituciones de microfinanzas se integran a los mercados financieros, van surgiendo nuevas líneas financieras, y la oferta le permiten al cliente optimizar sus herramientas y hacer mejor uso de sus recursos.

La Red Centroamericana y del Caribe de Microfinanzas informa que en la actualidad existen alrededor de 100 instituciones, las cuales sumaron una cartera superior a USD 957 millones en 2010, distribuida en más de 380 mil créditos.

En esta Campaña Comunicacional, la Fundación FIDE entrevistó a dos directores de estas Instituciones Microfinancieras, quienes esbozaron la evolución del microcrédito en El Salvador: REDES y FUSAI.

*“Microcrédito, un **acceso** al capital de trabajo para **emprendedores**”*



**CARLOS COTTO**  
DIRECTOR EJECUTIVO DE REDES

Para Redes, el microcrédito es una herramienta que brinda apoyo a los/las emprendedoras que se encuentran fuera del sistema financiero formal. Es por ello que desde 1998 implementa el Programa de Fomento Empresarial, que busca fortalecer las actividades económicas de las personas en situación de vulnerabilidad económica.

Carlos Cotto explicó cómo REDES ha buscado combinar el microcrédito, la capacitación y la asesoría para generar nuevas estrategias destinadas a atender la demanda de más de seis departamentos en El Salvador.

## REDES

REDES es una institución que nació tras los Acuerdos de Paz en la década de los 90. Forma parte de un conjunto de organizaciones que ejecuta programas de reconstrucción en la postguerra con financiación internacional, algunos de esos grandes programas tenían que ver con el microcrédito, y ese fue el inicio de la actividad crediticia de REDES. Página web: [www.redes.org](http://www.redes.org)



**P: En base a la experiencia de REDES ¿Qué son los microcréditos?**

R: Es una herramienta para que los emprendedores puedan invertir en su actividad económica, y puedan lograr una rentabilidad a partir del trabajo que hacen.

Para REDES, el microcrédito es un instrumento mediante el cual accedemos a personas que trabajan en la economía informal, y a través de éste proporcionamos el acceso a capital de trabajo sobre todo, con el objetivo de que sea invertido por medio de una actividad rentable y que sea devuelto a la institución y pueda ser reinvertido. Obviamente en una lógica hacia el crecimiento de la unidad económica, pero en parte también a proporcionar un servicio que el sistema formal no brinda.

**P: ¿Cuál es el perfil de los emprendedores con los que trabaja REDES?**

R: Los clientes de nuestra cartera de crédito son en su mayoría mujeres, buena parte de economía informal, y de subsistencia simple. Entre este segmento se encuentran los de aspecto comercial como crédito productivo, talleres, panaderías, así como también hay crédito agrícola. La otra característica de nuestros clientes es que no tienen acceso formal al sistema de créditos, sino que acceden a través de nosotros porque existe mucha más flexibilidad para escoger a una persona que solicite un microcrédito.

**P: ¿Qué tipo de requisitos?**

R: Lo más importante es que la persona tenga un negocio de más de 6 meses de existencia, que sea mayor de edad, que pueda ofrecer un aval cuyo valor sea igual o mayor al monto que solicite de préstamo, y tiene que tener un flujo de dinero que le permita afrontar el pago de las cuotas.

**P: ¿Puede detallar de qué manera funciona el Programa de Microcréditos en REDES?**

R: Tenemos un equipo de trabajo con asesores que están en el campo en contacto directo con empresarios y empresarias, que ofrecen unos servicios, que identifican si las personas cumplen un perfil y promueven la colocación de microcréditos y su respectivo seguimiento. Así como también, este equipo de asesores estimula a que esa relación que se abre por primera vez con el cliente no sea una relación de corto plazo, sino que sea el principio de algo que vaya más allá y esa persona pueda crecer, diversificar más su actividad, y de esa manera acceder a más capital.

**P: ¿Cómo ha sido esa respuesta por parte de los beneficiarios?**

R: En nuestra cartera tenemos clientes recurrentes, que tienen años participando en el Programa de Créditos y su respuesta ha sido responsable y consecuente, por lo que ha resultado muy satisfactorio. Mientras que con los nuevos clientes siempre hay un riesgo, algunos de ellos logran mantenerse o se quedan en el primer crédito y no pasan más allá, no ven un futuro en el trabajo que desarrollan.

**P: ¿Qué nivel de crédito trabajan en REDES?**

R: En nuestra cartera de crédito, el monto mínimo es de 60 dólares y el monto máximo es de 5 mil dólares para cada microempresa.

**P: ¿Y qué es el crédito blando?**

R: Es un crédito con una tasa de interés baja y con plazos ajustados a su capacidad de pago. Tiene unos requisitos mínimos que no son muy complicados, ni fuera del alcance del sector de la microempresa, lo cual permite no sólo tener menores costos para el cliente sino mayor acceso.

*“Los clientes de nuestra cartera de crédito son en su mayoría mujeres, buena parte de economía informal, y de subsistencia simple”*

**P: ¿Hay una relación entre crédito y desarrollo?**

R: Equivocadamente desde hace mucho tiempo se le ha atribuido a las entidades microfinancieras, en especial, a las que se dedican a microcrédito, la responsabilidad de generar desarrollo. Yo creo que si analizamos el desarrollo de una manera integral obedece a muchos otros factores, donde están los económicos, pero más allá están otros que también sirven para medir la calidad de vida.

**P: ¿Cuál cree usted que es la importancia de trabajar el microcrédito en una economía como la de El Salvador?**

R: El Salvador en los últimos años, como otros países, se ha visto reducido en el empleo formal y hay muchas personas que antes tenían un ingreso a través de un salario que ahora tienen que tener a través de una iniciativa propia comercial, pero también productiva. En ese sentido, el sistema formal bancario no incluye a estos segmentos de la población.

**P: ¿Ha afectado la crisis económica?**

R: Ahora la crisis última ha generado dificultades al sector microfinanciero, ha incrementado la mora y reducido la rentabilidad, aunque parece que esa tendencia comienza a cambiar. Pero antes de esa crisis, las estadísticas marcan una tendencia clara al crecimiento de las instituciones que prestan este servicio que ahora no sólo es microcrédito, sino también es póliza de seguro, el ahorro, que antes no tenían.

**P: ¿Y qué balance hace del microcrédito en El Salvador en los últimos años?**

R: El sector de las microfinancieras en El Salvador ha crecido en los últimos años y eso es un fenómeno regional que ha ido en aumento. Hay más instituciones no bancarias que prestan este tipo de servicio, y muchas de

ellas no reguladas. Son estas instituciones que han visto el microcrédito un negocio, con el cual generar beneficios lucrativos que de alguna manera expolia los recursos, el capital que logran generar las empresas, a través de su trabajo y la institución lo extrae para el beneficio de un propietario. Y hay otra serie de instituciones sin fines de lucro, y que invierten los intereses que pueden generar en servicios financieros o no financieros hacia los clientes que tienen a través del microcrédito. Entonces el sector está en crecimiento como parte del sector informal que también va en ascenso.

*“En nuestra cartera de crédito, el monto mínimo es de 60 dólares y el monto máximo es de 5 mil dólares para cada microempresa”.*

**P: Ya para cerrar, ¿Qué otros programas de microfinanzas tienen en REDES?**

R: Contamos también con un sistema de intercambio de bienes y servicios, a través de un sistema de vales, fijados según los límites de la economía local de algunas comunidades.

Estos vales son llamados “unidad de intercambio solidario, y tienen el fin de fomentar y fortalecer las relaciones comerciales, financieras y sociales entre los integrantes de la red. La red creada emite vales con los cuales se pueden comprar y vender bienes o servicios con el propósito de generar desarrollo en la economía local.

*“Una economía de mercado basada en las personas”*



## LUIS CASTILLO

FUNDADOR Y PRESIDENTE DE LA SOCIEDAD DE AHORRO Y PRÉSTAMO INTEGRAL

Con vistas a la celebración de la Cumbre Mundial del Microcrédito en Valladolid, entrevistamos a Luis Castillo Rivas, Fundador y Presidente de la Sociedad de Ahorro y Crédito Apoyo INTEGRAL, empresa salvadoreña ligada a la ONG FUSAI y que actualmente es una de las microfinancieras reguladas más prósperas y con más futuro del país.

Luis Castillo se destaca por una amplia experiencia en temas de desarrollo, y como dirigente y consultor internacional y nacional, en temas de vivienda popular, microempresa, gestión de ONG's y microfinanzas.

### FUSAI

La organización FUSAI es una institución no gubernamental nacida a principios de los 80, cuya misión es promover y apoyar el desarrollo de empresas efectivas, con o sin ánimo de lucro, que tengan un significativo impacto social, satisfaciendo la demanda de servicios y productos de las familias situadas en la base de la pirámide social. Página web: [www.intregal.com.sv](http://www.intregal.com.sv)



### **¿Qué me puede decir sobre los microcréditos?**

Son pequeñas sumas de dinero que se prestan a emprendedores o microempresarios cuyas características básicas son dos: Una, no tienen una forma legal de probar sus ingresos. Y dos, no tienen garantías. Estos requisitos coinciden con los que normalmente solicita la banca.

### **¿Y de las microfinanzas?**

Es un concepto más amplio que incluye otros servicios financieros que requieren los microempresarios y las familias pobres. Hablamos de microseguros, de sistemas de pago, medios de pago, tarjetas de débito, ahorros y en general una cantidad de servicios financieros que la familia microempresaria requiere para poder gestionar su economía y progresar.

### **¿Por qué son importantes los microcréditos en un país como El Salvador?**

Lo más importante es que generan la mayoría del empleo nacional. Nuestras economías son esencialmente informales. El 95% de las unidades económicas del país son microempresarios y sólo un 5% son pequeñas, medianas y grandes empresas. La inmensa mayoría de la población salvadoreña está compuesta por estas familias que subsisten en base a sus pequeñas ventas, sus pequeños negocios y en el que incorporan en muchas ocasiones a sus familiares o a personas de la comunidad de donde viven.

### **¿Es el microcrédito una herramienta de desarrollo para erradicar la pobreza?**

Sí, definitivamente es una herramienta. Creo que la economía moderna actual no existe ninguna unidad económica que pueda subsistir y progresar sin el crédito.

Si usted es un comerciante o artesano, usted vende, pero entre la venta y recibir el pago hay siempre un plazo. Normalmente, el crédito es una forma

de llenar las necesidades de efectivo en lo que se realiza, en la operación económica.

### **Entonces, lo considera fundamental**

El crédito es fundamental para cualquier unidad económica, ya sea pequeña, mediana o grande, y en especial para las familias pobres que lo poco que tienen lo consumen y lo requieren para sus unidades básicas. Es una condición *sin ecuanon* para que un pequeño empresario o emprendedor pueda progresar.

### **¿Ha evolucionado el microcrédito durante estos años?**

Se ha avanzado muchísimo en Centroamérica, Latinoamérica y en el mundo. Ha habido un boom mundial.

### **¿Y en El Salvador concretamente?**

Hay mucho crédito en el país, sin embargo hay que decir que se requiere muchísimo en desarrollar prácticas de crédito y microcrédito responsables. Se requiere amplio debate, reformas de los marcos regulatorios... porque si bien es cierto que hay mucha oferta de crédito, la gran mayoría de la oferta se hace con metodologías de consumo. Es decir, no se toma en cuenta la verdadera necesidad de capital del microempresario sino que se establecen en base a criterios no económicos.

El problema viene cuando un pequeño empresario, un carpintero, por ejemplo, solicita una financiación y acaba accediendo a un crédito de consumo que no está diseñado para la actividad que él desarrolla y entonces eso es lo que acaba por generar un problema de sobreendeudamiento.

En definitiva, se ha avanzado mucho, pero han entrado jugadores al mercado con tecnologías crediticias que no son demasiado adecuadas, y que están

produciendo en América Latina y el mundo grandes problemas de sobreendeudamiento de los microempresarios.

### **¿Por qué es importante el trabajo de las microfinancieras?**

Fundamentalmente son importantes por la diferencia que ofrecen. Existe crédito en muchos países para este sector, pero la gran diferencia está en que los microcréditos y las microfinancieras trabajamos con una metodología muy específica que se basa principalmente en una relación muy estrecha con el microempresario, que toma en cuenta sus flujos futuros reales o su capacidad de pago y su moral de pago, muy de cerca y que además de eso implica un cierto tipo de asesoría para el buen uso de su crédito.

Muchos bancos comerciales lo que hacen es prestar en base a sus criterios particulares pero no desarrollan esta relación cercana que creemos que es la clave para darles un buen servicio a los clientes y ayudar a que verdaderamente prosperen.

### **¿Se puede considerar el microcrédito como economía solidaria?**

Por supuesto. Se puede considerar como parte de la economía solidaria pero fundamentada en los principios del mercado. Se trata de hacer que se desarrolle un mercado de microfinanzas transparente, competitivo, equitativo, con reglas de justicia, de buen trato a los clientes...

Y el microcrédito es parte de lo que sería una economía solidaria pero también es parte de lo que sería una economía de mercado que funcione realmente en función de las personas y no simplemente de la rentabilidad *per se*.

### **Hablemos un poco de INTEGRAL, ¿cuáles fueron sus primeros pasos?**

Desde FUSAI hemos concebido siempre el crédito como una herramienta clave para el desarrollo. Hace diez o quince años iniciamos un programa de crédito con familias refugiadas que ha venido evolucionando durante los años hasta convertirse, a través de INTEGRAL, en un programa sólido, que, me enorgullece decir, es líder en El Salvador.

### **¿Y cómo es a día de hoy?**

A día de hoy somos ya una institución financiera regulada, que tiene diversidad de inversionistas, con enfoque y visión social, y que está ofreciendo ya a las familias microempresarias una variedad amplia de servicios financieros, que estamos seguros de que se están desmarcando en producir una mejor calidad de vida para estas familias.

### **¿Y cuál es el enfoque?**

Nuestro enfoque siempre ha sido ofrecer apoyos integrales a las familias de escasos recursos. Los microempresarios no sólo requieren créditos, sino que también requieren servicios técnicos, asesorías, apoyo para abrir mercados, etc.

### **¿Cuál es el perfil de las personas que acuden a INTEGRAL?**

Trabajamos mucho con microempresarios del sector rural, con comerciantes, artesanos y pequeños fabricantes de productos semi-artesanales. También estamos iniciándonos en dar crédito a familias asalariadas que trabajan en el sector informal, que son a su vez empleados de las microempresas. De esta forma estamos llegando al nicho de mayor necesidad, al de abajo de la pirámide, que más requiere este tipo de servicios.

*“El problema viene cuando el pequeño empresario accede a un crédito de consumo que no está diseñado para su actividad”*

### **¿Y el monto-promedio de los créditos que gestionan?**

Trabajamos con los micros. El crédito promedio es de 1000 dólares, pero muchos de nuestros clientes tienen créditos entre 700 y 900 dólares. La gran diferenciación es que las tasas de nuestros créditos, versus la calidad del servicio, son una de las más bajas de América Latina. Nuestra tasa promedio es del 30 % , mientras que la del sector anda por el 48-60 % de promedio.

### **- ¿Encuentran dificultades a la hora de la devolución de los créditos?**

Nuestros clientes pertenecen a un sector extremadamente fiel, que a diferencia de lo que se dice es un excelente pagador. Por supuesto en tiempos de crisis es un sector muy frágil porque muchos de nuestros microempresarios viven de actividades de consumo, de actividades terciarias que en épocas de crisis sufren mucho. Pero en general, la gente entiende el valor del crédito y sabe que alguien que confía en ellos sin tener garantías, sin tener papeles que mostrar de sus ingresos, es algo que hay que cuidar.

### **Qué expectativas de crecimiento tienen?**

Las microfinanzas no escapan a las leyes de la economía y para proveer servicios de mayor calidad y a menor costo se requiere escala. El Salvador es un país pequeño y nosotros hemos visto que para adquirir una escala de eficiencia donde podamos llegar a tasas muy cercanas a las del mercado formal de crédito se requiere tamaño.

Es por eso que hemos empezado una ampliación de la marca INTEGRAL a Guatemala y México, que ya está en marcha y que en el futuro seguir la senda por otros estados del sur de estos dos países. Si todo va bien estaremos también en los próximos dos años en Nicaragua.

### **Y esta expansión, ¿qué finalidad tiene?**

Nuestra expansión regional se debe a una lógica natural de desarrollo de la empresa en busca de ganar mayor eficiencia, desarrollar mejores productos, tener más recursos para servir mejor a nuestros clientes y mantenernos en el liderazgo que ahora sustentamos.

### **Con vistas ya al futuro del sector, ¿qué cambios ves necesarios para garantizar el buen desarrollo de las microfinanzas?**

Necesitamos marcos regulatorios nuevos. Buena parte del sector no está regulado y la falta de orden en el sector es uno de los elementos que ha contribuido al sobre endeudamiento de nuestros clientes. Creemos que hay que trabajar mucho en transparencia, en prácticas de protección al consumidor; en prácticas que eviten el endeudamiento de clientes; prácticas de buena gestión; prácticas de buen gobierno. Todo eso son parte de las agendas que nos quedan por hacer.

***“Hay que trabajar en transparencia; en prácticas de protección del consumidor y en prácticas que eviten el***

### **Y de cara al futuro de los microempresarios**

Necesitan programas de apoyo. No se trata sólo de dar crédito, sino que se requieren otros muchos servicios. Es fundamental que cuenten con cobertura y protección si queremos tener un sector microempresarial verdaderamente pujante. Al fin y al cabo, este sector es la base de nuestra economía.

# LAS IMF EN PERU

Las microfinanzas tienen una larga trayectoria en Perú, aproximadamente 25 años. Su crecimiento ha sido imparable y así lo demuestran los resultados del Microscopio 2010 elaborado por el Economist Intelligence Unit con el apoyo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y la Corporación Andina de Fomento (CAF), que lo sitúan en el país con las mejores condiciones para las microfinanzas en América Latina y el Caribe.

Su éxito se ha centrado principalmente en las ciudades al interior del país, que es donde están los sectores más pobres de la población y los que tienen menos acceso al sector bancario tradicional.

Las principales IMF han sido las Cajas Municipales de Ahorro y Crédito. Estas entidades forman parte de los gobiernos locales, que pueden captar recursos del público y se han especializado en el desarrollo de operaciones de financiamiento, preferentemente a las pequeñas y micro empresas y al público en general.

Pero estas Cajas Municipales no son las únicas entidades que han colaborado con el desarrollo de este sector. También están otras IMF, como son las Entidades de Promoción de las Pequeñas y Microempresas, que se crearon originalmente sobre la base de ONG que desarrollaban proyectos de financiamiento mediante otorgamiento de créditos retornables u otras modalidades.

Y en Perú está la organización, cuyos fundadores son considerados como los creadores de las microfinanzas en América Latina: John Hatch y Aquiles Lanao.

Se trata de Finca Perú, una organización que nació en 1990 y que en la actualidad reúne a más de 900 Bancos Comunes en toda la geografía nacional.

Es por ello, que la Fundación FIDE en su campaña comunicacional realizó las siguientes entrevistas:

*“Microcrédito de desarrollo, una herramienta de mejora social para la mujer”*



## GLORIA DIAZ CAMPOBLANCO

GERENTE GENERAL DE CREDIMUJER

El programa CREDIMUJER tiene como misión facilitar el acceso a servicios financieros con educación y promover el ahorro de mujeres emprendedoras de negocios y de escasos recursos de las zonas rurales y urbano marginales en el Perú.

Gloria Díaz Campoblanco es gerente de CREDIMUJER nos habla del trabajo de esta institución y del peso de los microcréditos en la economía de su país y sobre todo dentro del colectivo de mujeres.

### CREDIMUJER

CREDIMUJER Es una de las estrategias de empoderamiento económico del Movimiento Manuela Ramos, ONG peruana que opera a escala nacional. Se forma en el 2001 después de una experiencia de proyectos de generación de ingresos (1990-1995) y salud reproductiva en la comunidad (1995- 2000).

Página web: [www.credimujer.org](http://www.credimujer.org)



**P: ¿Nos podría hacer una definición de lo qué es CREDIMUJER?**

R: Credimujer es una estrategia dentro del Movimiento Manuela Ramos para el empoderamiento económico de la mujer, buscamos facilitar microcréditos para desarrollar sus pequeños emprendimientos económicos que genere un ingreso más estable y de esta forma que ellas puedan ir ganando en autonomía y en independencia económica.

**P: Y en base a la experiencia del Movimiento Manuela Ramos, ¿Me podría hacer una definición de lo que son los microcréditos?**

R: El Microcrédito para nosotros es ese medio que las impulsa a ellas a mirar nuevas oportunidad. Lo acompañamos no sólo en la entrega del crédito y el impulso al ahorro sino que también tratamos de ofrecer como parte complementaria, unas sesiones de reflexión, de información que las ayude a ella a entender que más allá de donde están hay un mundo por explorar, por avanzar, tanto lo que puede ser la gestión empresarial, como en su desarrollo personal.

**P: ¿Y cómo ha visto usted que ha sido la evolución del microcrédito en los últimos años en un país como Perú?**

R: Actualmente Perú está en la mira de todos, no solamente por la estabilidad económica que muestran todos los indicadores macros sino que específicamente en el campo del microcrédito estamos en la posición número uno.

Muchas instituciones que ingresan, lo que hacen es superponerse a lo que ya existe y genera conflictos, pequeños excesos en personas que asumen un monto y de alguna medida se malogra el mercado, porque la gente cree que es fácil tomar el crédito, pero si eso no va acompañado de lo que nosotros esperamos como es la responsabilidad, el aprendizaje, entonces en lugar de mejorar puede dañarse.

Entonces yo creo que es halagüeño, pero necesita alinearse en función de los objetivos sociales que uno persigue con ello.

**P: ¿Qué diferencia hay entre este tipo de créditos y los créditos de las bancas tradicionales?**

R: Nosotros hablamos de los microcréditos comerciales y microcréditos de desarrollo. Podríamos hacer una diferencia en ese sentido. Y creo que los microcréditos comerciales son los que solamente ven un lado del proceso que es la parte de rentabilidad, de productividad, de colocaciones. En cambio las microfinanzas de desarrollo en las que trabajamos en Manuela Ramos y otras instituciones, ONG es mirar más allá de este instrumento para generar sostenibilidad, un margen, para ver de qué manera esto revierten en una mejora social.

*“Las microfinanzas de MMR miran más allá de este instrumento para generar sostenibilidad, para ver de qué manera revierten en una mejora social”*

En el caso de Manuela Ramos apuesta por una mayor equidad de género, porque queremos que la mujer ocupe el sitio que por años no ha tenido, por más que haya avances, mejoras, pero entendemos que todavía existe una subordinación frente al varón que se dan por muchas razones que obedecen a enfoques, estructuras que se manejan. Y queremos que a partir de ello las mujeres puedan tener una mirada diferente

de derechos y de oportunidades que por muchísimos años se les ha sido en alguna medida negadas.

**P: ¿A cuántas mujeres llega el programa de CREDIMUJER?**

R: Nosotras actualmente tenemos una cartera de aproximadamente 18 mil mujeres en seis regiones del país: regiones de selva con atención a las áreas rurales pero también periurbana. Como San Martín, Amazonas, Ucayali y hacia la costa trabajamos en La Libertad y en el altiplano en Puno. Y en Lima tenemos una sede donde hacemos un trabajo de planeamiento, de dirección, de consolidación de información.

**P: ¿Y cuál es el perfil de estas emprendedoras?**

R: Son mujeres adultas, mayores de edad, aunque tenemos un 24% de mujeres jóvenes que están entre los 17 y 30 años. Pero el promedio de las mujeres en nuestro programa está entre 35 y 37 años.

Pero son mujeres principalmente de las zonas periurbanas, de los alrededores de las ciudades. Una característica que buscamos cuando ingresamos a una zona es que sean parte de algún corredor económico que permita que lo que ellas producen se venda en el mercado, porque si no es muy frustrante que se pueda producir pero no se pueda vender. Entonces vamos cuidando que donde entremos haya cierto enlace que les permitan a ellas sacar sus productos.

**P: ¿De qué forma identifican las zonas para trabajar los Bancos Comunales?**

R: Inicialmente cuando queremos conformar Bancos Comunales podemos partir de dos lados: Uno, con la información que las propias mujeres de la comunidad traen a la oficina y expresan su interés para que se propicie un nuevo Banco Comunal, porque ya hemos entrado a la zona y dos, cuando no tenemos presencia, entonces hacemos una selección en base a determinados criterios como nivel de pobreza, densidad poblacional, la accesibilidad, es decir, si hay medios que nos permitan llegar al lugar y también las distancias en tiempo y por último estamos integrando el trabajo de algún agente comercial como el Banco de la Nación o algún otro agente para poder facilitarnos las ventanillas para la entrega de los desembolsos y la recuperación de los créditos.

**P: ¿Y entre los criterios, también entra que sean zonas llamadas “corredores económicos”?**

R: Tenemos estudios del Ministerio de Economía y Finanzas, que aunque a

*“Una característica que buscamos es que sean parte de algún corredor económico, porque si no es muy frustrante que se pueda producir pero no se pueda vender”*

veces no estén muy actualizados, van definiendo zonas que les llaman “corredores económicos” y son aquellos lugares que son dinámicos porque tienen una serie de ventajas a nivel de comunicación, de desarrollo de mercado, entonces buscamos nosotras que las zonas estén cercanas o formen parte de un corredor porque es lo que nos va a ayudar a que el producto finalmente se venda.

Con esto ya no es como antes que sólo se miraba la producción del lado de la oferta, sino que también hay que enlazar oferta y demanda. Y eso sólo se propicia cuando hay este dinamismo de mercado.

**P: ¿Y cómo ha sido la respuesta de las beneficiarias?**

R: Tenemos una gran parte de las beneficiarias que están con nosotras desde el comienzo del programa de los bancos comunales en 1997 en zonas como Puno, que está a más de 4 mil metros de altura y aún están trabajando con nosotras, que ya han logrado acceder a otras fuentes pero que no abandonan el programa de Credimujer porque nosotras no sólo damos crédito, sino que vamos más allá y buscamos una reflexión continúa sobre sus derechos, propiciamos que en las reuniones ellas se conozcan, intercambien, no sólo para su negocio sino para ese soporte emocional que las mujeres necesitamos. Ellas se encuentran en esa reunión de banco comunal, un espacio de descarga emocional y de socialización.

También hay muchas mujeres que entran y salen de los Bancos Comunales. Es común en el sector y a la vez un tema de estudios, de análisis permanente para saber qué ocurre para que las mujeres entren y salgan con asiduidad.

**P: ¿Qué se puede tomar como experiencia positiva: que una mujer esté muchos años con microcréditos o llegue un momento en que pueda seguir sin ellos?**

R: Yo no quiero dar una respuesta absoluta. Pero eso dependerá de lo que cada quien busque. Como te decía, hay mujeres que están con nosotras desde hace años porque damos más que microcrédito. Pero también estamos haciendo estudios, porque la apuesta es para que ellas vayan ganando en autonomía, y eso se puede ir pensando cuando los negocios crecen. Pero por otro lado no todas se deciden a crecer excesivamente.

Entonces a dónde vamos es que ellas sean conscientes hasta cierto punto de esas opciones que tiene, que son libres para tomar la decisión que quieren, nosotras nunca le vamos a decir invierte acá o haz esto, lo que le decimos es hay esto, con estas formas se pueden mejorar los negocios. Nuestra gran apuesta es que ellas sean conductoras de su propia vida, si se equivoca, que se equivoque, pero que salga.

**P: Y con respecto a incentivar el ahorro, ¿Qué estrategia tiene Credimujer?**

R: La línea de ahorro tiene doble función y no sé si más. Una primera es que ellas aprendan a ahorrar dinero, porque no es que la gente no ahorre, porque sí se hace, pero en especies. Y a veces cuando se tiene necesidad de convertirlo también se pierde.

Entonces lo primero es crear una disciplina de ahorro y sí se rentabiliza porque ese dinero luego lo prestan y ganan por ese ahorro que nosotras les distribuimos a fines del ciclo, es un ahorro que ellas administran.

Pero también en el esquema que nosotros manejamos tiene un significado de garantía temporal, porque cuando no hay un pago se toma del ahorro con cargo a reponerlo una vez que haga el pago a la fecha.

**P: Entonces, ¿Hablamos de unas microfinanzas responsable?**

R: Por supuesto. Hablamos de una microfinanza de desarrollo, donde lo importante es que se fije un objetivo que no sea la ganancia.

Lo importante no es confundir los indicadores como por ejemplo el de rentabilidad sino de hablar de una micro finanza responsable porque de lo que se trata es de dar más oportunidades a las personas, a mujeres y hombres por igual dentro del ámbito de lo global y ese es el objetivo que busca nuestra institución. Y esto es importante si tú estás hablando de erradicar pobreza, de desarrollo, de empoderamiento, de mejorar la calidad de vida de las personas.

*“Crear una cultura de **ahorro** es ser protagonista de tu propio desarrollo”*



**IRIS LANAO**

DIRECTORA EJECUTIVA DE FINCA PERU

FINCA PERÚ reúne a más de 16 mil mujeres en un programa de Bancos Comunales, donde los ahorros de sus socias se convierten en una línea de crédito en común, que permite su empoderamiento, brindar educación a sus hijos y construir su propia vivienda.

Para esta campaña comunicacional entrevistamos a Iris Lanao, su directora ejecutiva, que nos explica cómo los Bancos Comunales son un instrumento de desarrollo que necesita de controles, operaciones transparentes, y en el que hay que fortalecer los ahorros como un proceso integral.

## FINCA PERU

FINCA Perú tiene como objetivo generar soluciones integrales e innovadoras para la inclusión social y el desarrollo pleno de las mujeres y las comunidades de menores recursos. Actualmente coordina 919 bancos comunales en zonas rurales y campesinas del Perú, en las que fortalecen los valores humanos, incentivan al ahorro. Página web: [www.fincaperu.net](http://www.fincaperu.net)



**P: FINCA PERÚ es una referencia en América Latina en materia de Bancos Comunales, ¿Qué definición tiene de esta herramienta?**

R: Son grupos de mujeres que se reúnen para ofrecer su solidaridad, para trabajar juntas, para recibir préstamos, para aprender a ahorrar y para compartir sus experiencias, porque todos aprendemos de todos y también para la práctica de valores humanos.

**P: ¿Y cuáles son esos valores que ha escogido FINCA?**

R: Son cuatro en total: Respeto, Honestidad, Solidaridad y Equidad. Cuando a una socia se le pide ser puntual, no sólo se le está exigiendo ser responsable sino también a tener respeto al tiempo de los demás. Entonces nosotros vemos el microcrédito como un instrumento, porque nuestro objetivo es el desarrollo humano, el potencial de las personas, su empoderamiento.

**P: En FINCA enfatizan mucho el ahorro, ¿Por qué?**

R: Porque es sumamente importante. Nosotros creemos que el crear una cultura de ahorro significa ser protagonista de tu propio desarrollo y demostramos que financieramente todos podemos ahorrar, si mantenemos una disciplina adecuada.

En realidad, los ahorros que existen en los Bancos Comunales superan el dinero inicial que FINCA PERÚ asigna a cada grupo. También nosotros les disponemos todo para que ellas con sus ahorros presten a otros miembros del Banco Comunal y así vayan creciendo. Nosotros en FINCA nos sentimos orgullosos de cómo muchas mujeres han podido dar educación a sus hijos, o como han podido construir su propia vivienda.

**P: ¿Y cómo ha sido el crecimiento de FINCA en los últimos años?**

R: Nosotros no tenemos un crecimiento exponencial como en otras organizaciones. En la actualidad contamos con 17 mil clientes y hay otras

organizaciones que pasan de 100 mil, pero para nosotros crecer no significa tener una cartera más grande, sino también se trata de ir abriendo camino en diferentes temas.

Por ejemplo, cuando las organizaciones a mediados de los años 1990 comenzaron a excluir las capacitaciones, el ahorro de sus programas porque no se podían medir en dólares, nosotros lo reforzamos y muchas veces escuchas a las mujeres como explican que se sienten bien al venir a las capacitaciones, porque tienen un lugar para expresarse, aumenta la autoestima, etc.

Y es que los Bancos Comunales no son sólo para dar créditos pequeños, sino que también tienen que ver esa creación de un grupo humano y satisfacer ese sentimiento de pertenencia, y todo esto es un vehículo de empoderamiento muy importante para nosotros.

***“los Bancos Comunales no son sólo para dar créditos pequeños, también tienen que ver esa creación de un grupo humano y satisfacer ese sentimiento de pertenencia”***

**P: ¿Y resulta una fórmula rentable?**

R: Que nos cuesta más dinero, pues sí, efectivamente. Cuando hablamos de productividad de nuestro personal de campo, por ejemplo, nuestras promotoras manejan 400 mil soles de cartera, pero también enseñan a manejar otro medio millón de la cuenta interna, entonces ellas con toda razón plantean que al momento de medir su productividad sólo se miran los 400 mil soles de cartera, pese a que tienen la responsabilidad de manejar otra cuenta mucho más amplia. En temas de capacitación también es una inversión que no se refleja, pero hay muchas organizaciones que trabajan con Bancos Comunales y no capacitan como nosotros, porque nos sentimos con la responsabilidad de darle algo más.

Todo esto hace que los costos operativos sean los que son y que sean los más altos de América Latina. Y esto nos ha hecho avanzar en otros

terrenos, por ejemplo que seamos transparentes, y por eso insisto que hay que tener paciencia para conocer nuestro método y entender por qué los costes son los que son.

**P: Y en relación al cobro de intereses a las socias, ¿Qué condiciones lo determinan?**

R: Nosotros damos un servicio integral y eso significa que vendemos un producto que no todos lo quieren tener, por eso las personas que se quedan en FINCA es porque les apremia este sentido integral y obviamente nosotros tenemos que cubrir nuestros costos operativos, y no trabajamos con donaciones, el financiamiento que obtenemos es de inversionistas sociales y con préstamos que pueden cobrarnos hasta un 10 ó 12% de intereses.

**P: ¿Qué es un Banco Comunal, sin hacer este énfasis en la capacitación y el ahorro?**

R: Para nosotros no sería un Banco Comunal, pero efectivamente existen en el mundo muchos de estos casos, y quieran o no, yo digo que sin estos componentes las mujeres no accederían a estos créditos, por el tema de que no tienen como demostrar muchas cosas.

Pero lo interesante de todo esto es que las Fundaciones de los Bancos están optando por comprar organizaciones o formar una línea de estas características. A mí me parece sensato, pero sin embargo hay que vigilar para que no aumente el nivel de empresariado.

**P: ¿El crédito es la opción válida para los más pobres?**

R: El crédito no es una panacea, porque tú le das a los emprendedores dinero y ya están en el mercado viendo qué hacer, pero lamentablemente las personas que no han tenido acceso a la educación, incluso a una buena alimentación que les permita tener esa energía, esa pasión por trabajar, entonces hay que hacer cosas para cambiarles esa mentalidad de yo soy pobre, mi marido me pega, mis hijos no comen. Y así comiencen a pensar

en que son unas empresarias, en hacer crecer su pequeño negocio, tengo amor por mis hijos, tengo una gran fortaleza que me permite trabajar y es allí donde la metodología de bancos comunales pueden sacar ese poder, esa fuerza que tienen las mujeres en estas zonas con el apoyo de sus compañeras y del equipo de trabajo en campo.

**P: ¿Y qué responde a los críticos de los Bancos Comunales, sobre la obligación que imponen al ahorro, a reunirse durante horas para las capacitaciones?**

R: Las mujeres que van a estas reuniones y se relajan también están consiguiendo calidad de vida, no sólo se trata de vender el doble. Y una cosa interesante es que en el sector siempre se ha hablado de mejorar la calidad de vida y humana, y en este sentido nosotros hemos hecho un estudio en el que le preguntábamos a las mujeres: ¿Cómo definirías tú tener una buena vida? Y sin duda, la mayoría de las personas han dicho que tener una relación armoniosa con la familia. Entonces eso demuestra que mejorar los ingresos es el único punto que mejorará la vida de las personas.

# LAS IMF EN EN ESPAÑA

La historia de las microfinanzas y sus instituciones en España comenzó en el siglo XV cuando dieron sus primeros pasos las casas de empeño para los pobres apoyadas por la Iglesia, y desde entonces no han dejado de funcionar en su labor, sólo que se fueron transformando en lo que son hoy las obras sociales de las Cajas de Ahorro del país.

Según el cuaderno monográfico de Nantik Lum: Microfinanzas en España, impacto y recomendaciones a futuro, en el año 2001 apareció el primer programa moderno de microcréditos, gestionado por la Fundació Un Sol Món de Caixa Catalunya. Desde entonces, muchas otras Cajas de Ahorro se animaron a seguir su ejemplo.

Entre los años 2001 y 2009, dieciocho Cajas de Ahorro otorgaron alrededor de 22.000 microcréditos, con un valor medio de 10.000 euros, a emprendedores que crearon sus negocios y emplearon a miles de personas.

Este crecimiento se detuvo en el 2007, cuando estalló la crisis económica, que produjo el colapso del sector bancario en el año 2008. Este escenario redujo drásticamente la financiación para las instituciones microfinancieras y muchas de ellas tuvieron que cerrar.

“La situación se vio agravada por la decisión del gobierno español de reorganizar el sector financiero español en su conjunto que, afortunadamente, algunas instituciones y programas microfinancieros han sobrevivido”, se lee en el cuaderno monográfico.

Posteriormente en el año 2008 se lanzó un nuevo programa, promovido por la Fundación ICO y la Fundación Caja Sol, que en la actualidad sigue beneficiando a grupos de microemprendedores.

Las autoras del cuaderno monográfico, Maricruz Lacalle y Silvia Rico, resaltan las estadísticas de Microbank, el banco social de “la Caixa”, que muestran que en el año 2011 se otorgaron cerca de 9.000 préstamos a microemprendedores, lo que implica que se financiaron aproximadamente unos 9.000 negocios, con la consiguiente creación de miles de empleos. Además, varias Entidades Sociales de Apoyo al Microcrédito, ESAM, continúan operando y ayudando a microemprendedores a conseguir financiación, así como ofreciendo otros servicios, apoyo y formación.

La lucha actual del grupo de microfinanzas en España se centra en llamamiento a una legislación que promueva un entorno estable para las Instituciones Microfinancieras.

*Cinco tipos de microcréditos  
y sus cinco metodologías*



**MARCELO ABBAD**  
PRESIDENTE DE MACS CONSULTARIA SOCIAL

Marcelo Abbad cuenta con una larga trayectoria profesional en la banca y las microfinanzas en España. Entre otras cosas, implementó el Programa de Microcréditos de la Obra Social «la Caixa», que se desarrolló de manera significativa hasta convertirse en el más importante organismo microfinanciero en España, y la mayor Caja de Ahorros de Europa.

En esta entrevista, Abbad explica la necesidad de aplicar metodologías diferentes a cada tipo de microcrédito, además hace un recorrido sobre la función del microcrédito en España.

### MACS

Marcelo Abbad Consultoría Social es una institución que persigue contribuir al desarrollo de las actividades microfinancieras en España, como herramienta para mejorar las condiciones de vida de los más desfavorecidos y su desarrollo personal, orientada a crear una sociedad donde primen los principios de igualdad y la solidaridad. Página web: [www.marceloabbad.com](http://www.marceloabbad.com)



**P: ¿A qué concepto de microcrédito se acoge?**

R: Yo me acogo a la definición de microcréditos de Whashington de 1997 que ganó un Premio Nobel, en base a esa definición han derivado una serie de préstamos relacionados con el desarrollo a veces económico, a veces de las personas que también se llaman microcréditos y son bienvenidos.

Para mí la esencia es la de Yunus, la de Grameen Bank, del Nobel del 2006. Para mí ese es el concepto. Pero a partir de allí de repente hay un programa de un ayuntamiento que lucha contra el desempleo local, y que tiene un remanente de dinero que utilizaba para promocionar a los emprendedores locales. Pero esto es una de las ramas del árbol. El tronco, digamos, es ese que lucha contra la pobreza en el mundo que es un problema que nos debería avergonzar a todos y de lo que se habla poco, porque vemos como 1200 millones de personas tienen la lotería cada día de vivir y sobrevivir en nuestras propias caras.

**P: ¿Cuál es la esencia del microcrédito?**

R: Romper el círculo de la pobreza. El círculo de la pobreza es cuando hay una persona que hace taburetes, pero para ello necesita mimbres, pero no tiene nada, por lo que tiene que pedir el mimbres o dinero, con una de estas dos cosas hace el taburete, y luego le vende. A veces se lo vende a la misma persona que le ha dejado el mimbres, entonces es usura, porque una vez que lo ha vendido tiene que devolver el dinero y devuelve todo, menos lo justo para no morir de hambre. Siempre hay una dependencia que no le permitirá salir.

Pero si esta persona le das dinero externo, le das oxígeno, para que luego te lo pueda devolver con más tiempo, entonces no sólo podrá sobrevivir, sino que además cada vez va a necesitar menos dinero y allí es donde se rompe el círculo de la pobreza y esto se llama microcréditos.

**P: Usted plantea en su libro: Microcréditos, préstamos a la dignidad, que es indispensable adaptar el microcrédito a la tipología de problema y por eso establece cinco clases. ¿Cuáles son?**

R: Yo entiendo que en cada programa de microcrédito hay un actor, hay alguien, entonces este actor persigue algo y ese algo es lo que marca ese tipo de microcrédito del que vamos a tratar. Si este actor trabaja contra la pobreza extrema, ahí tenemos un tipo de microcrédito con un objetivo concreto y por lo tanto con una metodología. Si es una entidad que trabaja

para el desarrollo local, entonces la metodología tiene que ser diferente, y el tercer grupo es el que trabaja para la inclusión, el cuarto grupo pertenece a la emprenduría y otra es el grupo que lucha contra el desempleo.

Es muy importante destacar una cosa, porque el microcrédito lo puede hacer todo el mundo, pero el fruto del desconocimiento y de la inconsciencia hay un montón de gente que se está metiendo en esto y utiliza la metodología para combatir la pobreza para combatir el desempleo y eso tiene consecuencias muy negativas, con resultados fatales como morosidad, el descrédito y el endeudamiento.

**P: ¿Cuáles deben ser esas condiciones mínimas para que el microcrédito funcione?**

R: Depende de cuál de la metodología que vayas a utilizar. Si hablamos de la pobreza y desarrollo entonces se trata de cooperación internacional y ahí es importante destacar que hay que hacer un programa de desarrollo y allí entra el microcrédito y no a la inversa.

Falta mucho camino por recorrer porque yo aún no he visto un estudio en el que se refleje cuántas familias han cambiado sus vidas a través del

*“El microcrédito lo puede hacer todo el mundo, pero el fruto del desconocimiento y de la inconsciencia hay un montón de gente que se está metiendo y esto tiene resultados fatales como morosidad, el descrédito y el endeudamiento”*

microcrédito, por lo tanto, si hablamos de pobreza la metodología es cooperación.

El de la inserción es puramente metodología terapéutica, porque estamos hablando de gente sin techo, ex presidiarios, prostitutas, y aquí hace falta una alta dosis de terapia y de capacidad de desarrollar las técnicas de reinserción y en este proceso es posible que un empuje económico mejore su proceso. No al revés.

Y en emprendeduría y lucha contra el desempleo hay un tema de plan de negocio, de viabilidad y de valor personal de emprendedor

Por lo tanto, para 5 cosas diferentes que todas se llaman microcréditos hay cinco metodologías diferentes.

**P: En base a la experiencia como responsable de la puesta en marcha del programa de microcréditos en "La Caixa" hace 10 años, ¿Qué balance hace del uso de esta herramienta en España?**

R: El microcrédito en España se puede dividir en dos puntos: uno es la pobreza cero que la hay y personas en situación de alto riesgo en caer, que deberían incluir en los programas de microcrédito.

Pero si no hay crédito para personas que ya tienen una nómina, una hipoteca decente, si para ellos no hay créditos entonces cómo vamos hacer un programa de microcréditos en las zonas excluidas. Pero tenemos un gran problema, y es ¿Quién va a creer que es necesario dar créditos en estos sitios?

Y el segundo gran grupo es el de las emprendedurías, el quienes quieren poner en marcha un negocio. Entonces aquí las entidades de crédito dan más créditos bancarios que sociales, que piden garantías reales, porque ese es su negocio y no entro en hacer valoraciones.

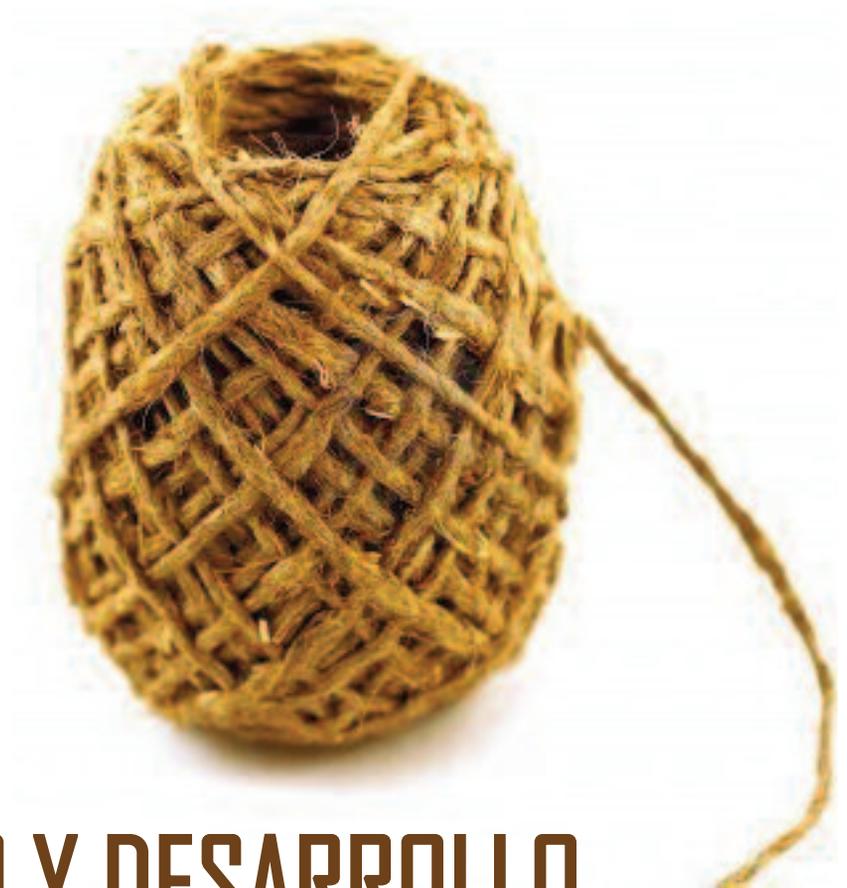
Resumiendo: en la zona de pobreza no hay quién de un crédito y la parte de emprendeduría está parada como el resto de los sectores.

**P: A nivel de legislación, ¿En qué fase está España?**

R: La legislación lo que puede descubrir es quien realmente quiere apostar por el microcrédito y apostar quiere decir correr riesgo, organizarse, etc.

La legislación permitiría además saber quién cumple con las condiciones técnicas para realizar este rol, y permitiría que además si el entorno político considera que los microcréditos valen la pena para mucha gente, entonces podría coordinar con la banca y entender que es un disparadero de desarrollo.





# MICROCREDITO Y DESARROLLO

## HISTORIAS DE EMPRENDEDORES

# HISTORIAS DE EMPRENDEDORES

*El microcrédito en Iberoamérica: una herramienta para el desarrollo*, tiene su punto fuerte en la recopilación de historias de hombres y mujeres, que en la actualidad son los verdaderos protagonistas de las microfinanzas en países como Bolivia, Honduras, El Salvador y Perú.

A continuación se presentan 8 sinopsis de estas historias que narran la vida de madres de familia, campesinos, vecinos que han conformado Bancos Comunales, ecologistas que han convertido su finca en un ejemplo mundial, panaderos de barrio, vendedoras de sombreros o agricultores del altiplano. Rostros actuales del microcrédito en América Latina, donde la economía social ha tenido una importante repercusión desde la década de 1990.

Este trabajo además muestra la forma en que el microcrédito se ha convertido en una herramienta para salir de la pobreza para miles de personas, e incluirlos en un sistema económico más humanizado que aquel del que nunca se sintieron parte.

FIDE buscó en estas historias las características actuales que definen las microfinanzas en América Latina, conociendo así, un alto nivel en los programas de microcrédito especializados en la zona rural, con

componentes constantes como el ahorro y la capacitación, dirigido en su mayoría a mujeres, como las principales responsables de la familia.

Pero más allá de centrarse en la voz de los expertos, esta Campaña logró recopilar la opinión de los principales beneficiarios de estos programas de microcrédito, quienes durante el proceso de rodaje mostraron cómo a través de sus emprendimientos están logrando su propio empoderamiento, brindar educación a sus hijos e incluso construir su propia vivienda.

Finalmente, este trabajo refleja quiénes son los emprendedores en América Latina, cuáles son las principales actividades económicas, cómo influye en sus vidas y la de sus familias, así como también qué instituciones llevan la batuta en el campo de las microfinanzas.

Estas instituciones financieras que colaboraron en esta recopilación fueron: FINCA Perú, INDICEP (Bolivia), CREDIMUJER (Perú), REDES (El Salvador), COMIXMUL (Honduras), Fundación Banhcafé (Honduras) e Integral (El Salvador). Todas ellas con una amplia experiencia en microfinanzas en Latinoamérica, y con una experiencia promedio de 20 años de trabajo social y de desarrollo humano.

# MICROCREDITOS EN EL ALTIPLANO



**FRANCISCO RAMIREZ**  
EL CORRAL, BOLIVAR, BOLIVIA

Francisco Ramírez Mendoza es un agricultor que vive en la comunidad de Corral, situada en el altiplano boliviano, a más de 3200 metros de altura sobre el nivel del mar. Este agricultor forma parte de los once Bancos Comunales que funcionan en su zona, lo que le ha permitido diversificar su actividad de trabajo y ahora no sólo se dedica al cultivo de alimentos, sino que además el crédito le permite criar ganado para luego venderlo y poner generar más ingresos con los que mejorar su calidad de vida en unas condiciones muy duras.

**Ubicación:** Municipio Bolívar, Bolivia. (Altiplano de Los Andes).

**Organización:** INDICEP – Fundación FIDE

**Programa de microcrédito:** Desarrollo económico integral y sostenible del Municipio de Bolívar mediante el apoyo a diferentes actividades pecuarias, agrícolas y turísticas. (Proyecto de cooperación).

**Número de beneficiarios/as:** Más de 3 mil personas.

# MICROCREDITO Y ECONOMIA FAMILIAR



**MIRIAN NAVARRO**  
BARRIO DEL FABRIL, COCHABAMBA, BOLIVIA

Durante más de diez años, Mirian trabajó como enfermera a tiempo completo sin poder dedicarse a cuidar de su familia como ella misma añoraba. Es por ello que desde hace un año decidió comenzar a formar parte del Banco Comunal en una comunidad situada a las afueras de la ciudad de Cochabamba (Bolivia). A partir de ese momento, con los microcréditos dio inicio a una pequeña venta de zapatos en los mercados de la zona, una actividad en el que se han implicado su marido y tres hijos y en la actualidad representa el sustento familiar.

**Ubicación:** Cochabamba, Bolivia.

**Organización:** INDICEP – Fundación FIDE.

**Programa de microcrédito:** Creación de Bancos Comunales para mujeres emprendedoras (Línea dentro de Proyecto de cooperación).

**Número de beneficiarios/as:** 60 mujeres.



**LIRENZA CARDENAS**  
CAMPO VERDE, PUCALLPA, PERU

Lirenza lleva 30 años trabajando en su fundo "La Fama", un campo agroecológico, donde además de frutas, cultiva especies en peligro de extinción, plantas medicinales, maderables... incluso posee una piscigranja.

Forma parte del Banco Comunal "Las Juanitas", organizado por el programa Credimujer del Movimiento Manuela Ramos. En la actualidad, su fundo también hace de centro de investigación para estudiantes en agronomía de Perú pero también de Bolivia, Colombia o Francia.

**Ubicación:** Pucallpa, Perú. (Amazonía).

**Organización:** Movimiento Manuela Ramos - Credimujer.

**Programa de microcrédito:** Línea estratégica Derechos Económicos para las mujeres

**Número de beneficiarios/as:** 1050 mujeres.

# FINCA PERU CAPACITACIÓN, AHORRO Y CRÉDITO



**FINCA PERU**  
AYACUCHO, PERU

Aquiles Lanao, uno de los padres del microcrédito en América Latina, narra cómo nació, en tiempos de extrema pobreza y conflicto guerrillero, FINCA Perú, con el reto de crear una línea de crédito solidario para las viudas del conflicto y madres que no tenían como alimentar a sus hijos.

Tras 20 años de trabajo, FINCA es una referencia de microfinanzas en la región, y en este se muestran testimonios que lo reflejan, como Vilma Castro, una de las primeras socias de un Banco Comunal de FINCA, que cuenta cómo a través del microcrédito logró sacar adelante a sus 5 hijos.

**Ubicación:** Ayacucho, Perú.

**Organización:** FINCA Perú.

**Programa de microcrédito:** Bancos Comunales.

**Número de beneficiarios/as:** 17 mil mujeres.

# UNA IDEA UN EMPRENDIMIENTO



**IRMA ALVARADO**  
SANTA ROSA DE COPÁN, HONDURAS

Irma tiene 42 años, tres hijos y un marido que trabaja en campo. Antes de tener acceso al microcrédito, Irma se dedicaba a las labores del hogar, pero el ingreso a la universidad del mayor de sus hijos la llevó a replantearse la necesidad de aumentar los ingresos de la familia.

Hoy, Irma ve en el microcrédito una vía para conseguir su propio dinero y empoderarse. Por eso que desde hace dos años, cuando empezó su negocio de venta de comida y jugos, no ha dejado de trabajar por mejorar su nuevo oficio de vida.

**Ubicación:** Centro de Santa Rosa de Copán, Honduras

**Organización:** Cooperativa Mixta de Mujeres Unidas Limitada (COMIXMUL) - Fundación FIDE

**Programa de microcrédito:** Empoderamiento económico de mujeres de Copán mediante el apoyo a sus capacidades micro Empresariales de Honduras

**Número de beneficiarios/as:** 300 mujeres.

# BANCOS COMUNALES Y DESARROLLO COMUNAL



**BANCO COMUNAL, LA VIRTUD**  
CORDILLERA DEL MERENDON, HONDURAS

Los vecinos en la comunidad rural de El Merendón desde hace diez años participan de manera activa en el Banco Comunal "La Virtud". En este video, Gladys Guerra y sus vecinos explican cómo el microcrédito representa para todos una herramienta que les permite ampliar su campo de trabajo y obtener mayores ganancias, que luego invierten en la familia. Gladys y su marido han podido ampliar la producción de tomates, además de construir dos sistemas de riego invernadero. Con esta actividad, la familia pudo comenzar a ahorrar y manejar un fondo familiar que le permite pagar la educación de sus hijos, alimentación, y comprar más participaciones.

**Ubicación:** Cordillera de El Merendón, Honduras.

**Organización:** Fundación Banhcafe – Fundación FIDE.

**Programa de microcrédito:** Proyecto para la creación de una microempresa de agro-transformación y comercialización en la cordillera del Merendón.

**Número de beneficiarios/as:** 450 personas.

# BANCOS COMUNALES Y DESARROLLO COMUNAL



**SILVIA JUDITH HERNÁNDEZ**  
SANTA ROSA DE COPÁN

En este video, Silvia Hernández narra cómo ha conseguido mejorar las condiciones de vida y brindar educación a sus seis hijos, tras comenzar a tener acceso al microcrédito. Esta mujer que vive en una zona rural de Copán, al este de Honduras participa en el programa de microfinanzas de la Cooperativa Mixta de Mujeres Unidas Limitada (COMIXMUL) y Fundación FIDE. En la actualidad es dueña de un pequeño comercio y fabricación de puros artesanales.

**Ubicación:** Santa Rosa de Copán, Honduras

**Organización:** Cooperativa Mixta de Mujeres Unidas Limitada (COMIXMUL) - Fundación FIDE

**Programa de microcrédito:** Empoderamiento económico de mujeres de Copán mediante el Apoyo a sus capacidades micro Empresariales de Honduras

**Número de beneficiarios/as:** 300 mujeres



**TOMÁS BUSTOS ROMERO**  
BARRIO DEL CARMEN, SAN SALVADOR, EL SALVADOR

Carlos Tomás hace diez años perdió su empleo, comenzando un camino de dificultades económicas que casi ocasionó la pérdida de su vivienda. En este contexto de crisis conoció la línea de microcrédito de REDES y decidió retomar el oficio que su abuelo le había enseñado: Panadero.

En la actualidad es el panadero de la comunidad El Carmen, en la periferia de San Salvador. Tiene 56 años y una hija que sigue sus pasos en materia de iniciativas microempresariales. Desde el año 2000, Carlos Tomás solicita un promedio de dos microcréditos al año, los cuales los utiliza para agrandar su negocio y comprar más materia prima.

**Ubicación:** San Salvador, El Salvador

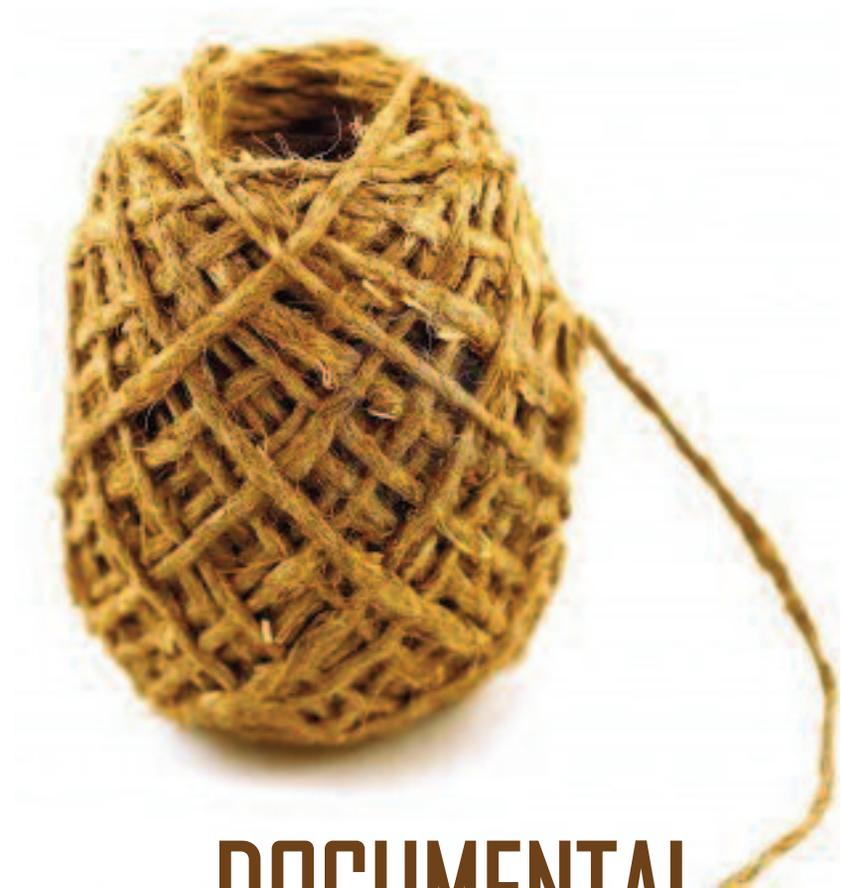
**Organización:** Fundación REDES

**Programa de microcrédito:** Acceso al crédito blando para microempresas de acumulación simple.

**Número de beneficiarios/as:** 3000 personas.







# DOCUMENTAL

## EL MICROCRÉDITO: ¿una herramienta para el desarrollo?

# DOCUMENTAL: EL MICROCRÉDITO

## ¿UNA HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO?

El microcrédito en Iberoamérica: ¿Una herramienta de desarrollo?, es una cinta elaborada por la Fundación FIDE para la campaña de sensibilización sobre el microcrédito, con el objetivo de recoger las voces y los testimonios de los actores de microfinanzas en España y Latinoamérica.

El hilo conductor de este trabajo audiovisual demuestra cómo el microcrédito es un puente que permite a miles de mujeres, hombres y sus familias poder salir de la pobreza, a través del emprendimiento de sus propios negocios.

Este documental está dividido en declaraciones de expertos, directiva de las Instituciones Microfinancieras y de DNGD sobre los distintos programas de microcrédito que llevan a cabo, junto a la narración de historias de las personas beneficiarias, quienes con su propia voz cuentan cómo esta herramienta de economía social ha influido positivamente en sus vidas.

Las historias de estas personas fueron grabadas en América Latina, con la colaboración de siete organizaciones locales, que permitieron conocer en terreno la realidad de las microfinanzas en la actualidad.

También, los actores de las microfinanzas españolas aportaron su visión sobre los principales retos que se presentan, tanto desde el punto de vista de la necesidad de una nueva legislación, como de generar mejores condiciones a los pequeños emprendedores.

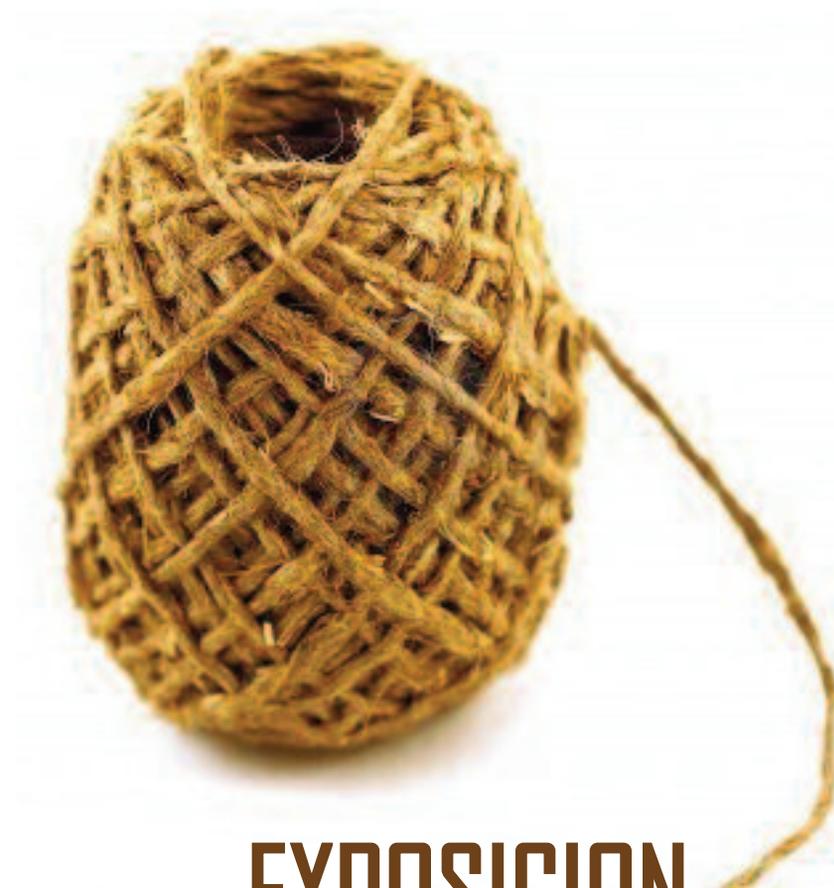
La presentación formal de esta cinta se realizó en la Sesión Conexa: El Microcrédito en Iberoamérica: una herramienta para el desarrollo, que la Fundación FIDE realizó el 16 de noviembre de 2011 en la Cumbre Mundial del Microcrédito de Valladolid, con los ponentes Antonio Vereda del Abril, presidente de FIDE y Magda López, gerente general de COMIXMUL (Honduras).

# **El microcrédito en iberoamérica, una herramienta de desarrollo**

**Un documental que muestra los rostros del microcrédito en  
América Latina y las voces de los expertos de este instrumento que fomenta el desarrollo**







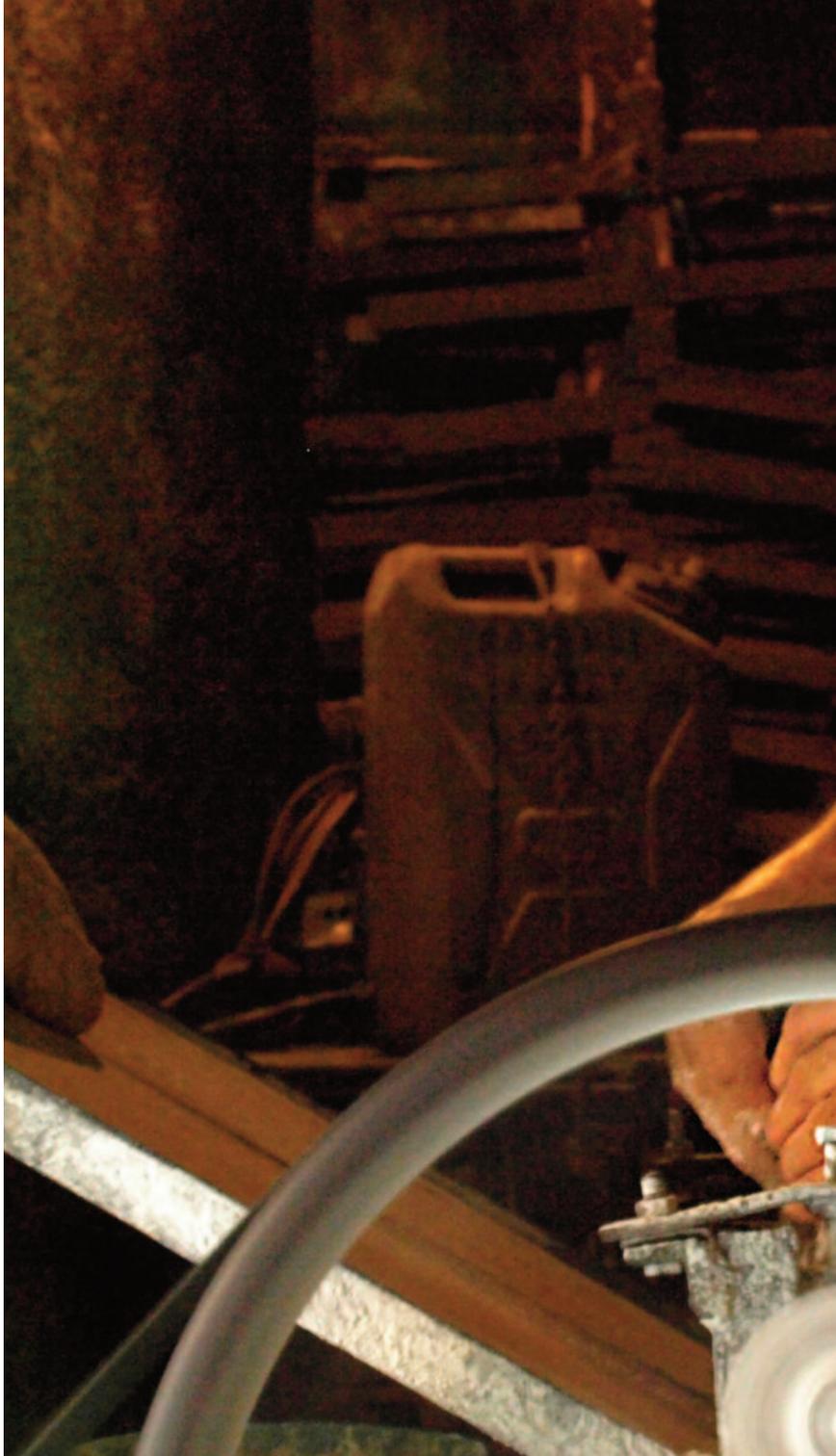
# EXPOSICION EL MICROCREDITO EN IMAGENES

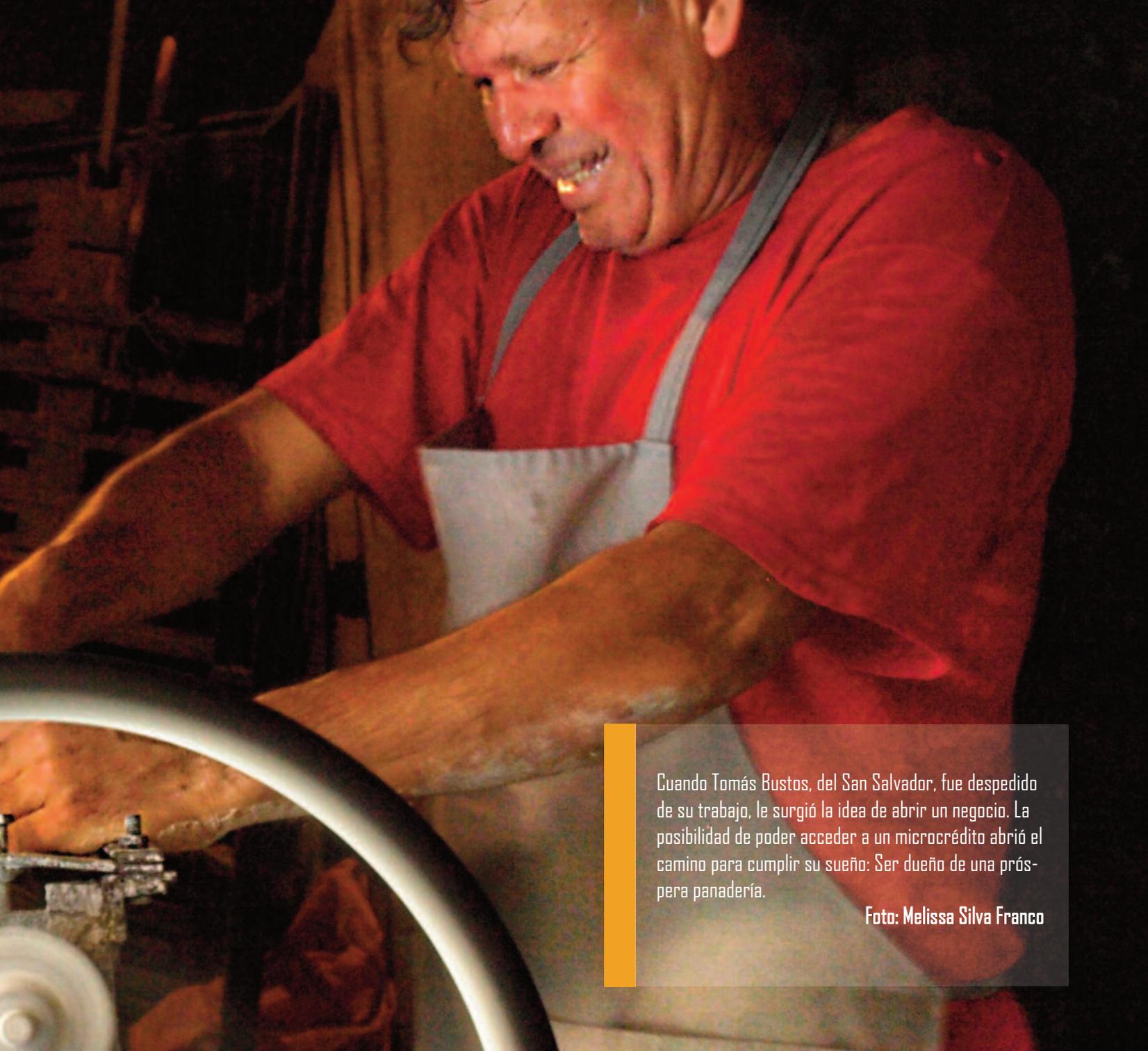
# EXPOSICION: EL MICROCREDITO EN IMAGENES

A través de las siguientes fotografías, la Fundación FIDE hace un breve recorrido por las historias que reflejan los programas de microfinanzas en América Latina. Son los rostros y el contexto de los principales beneficiarios/as del trabajo que llevan a cabo desde hace décadas las instituciones del sector.

Estas imágenes son un fragmento de la exposición organizada en el Encuentro de Proyectos Solidarios coordinada por la Agencia de Cooperación Española para el Desarrollo, AECID, en Valladolid como previo a la V Cumbre Mundial de Microcrédito los días del 14 al 17 de noviembre del 2011.

Los fotógrafos Melissa Silva, Raquel Cortés y Nicolás García-Amado quisieron contar por medio de estas imágenes las características de las microfinanzas en la región.





Cuando Tomás Bustos, del San Salvador, fue despedido de su trabajo, le surgió la idea de abrir un negocio. La posibilidad de poder acceder a un microcrédito abrió el camino para cumplir su sueño: Ser dueño de una próspera panadería.

Foto: Melissa Silva Franco



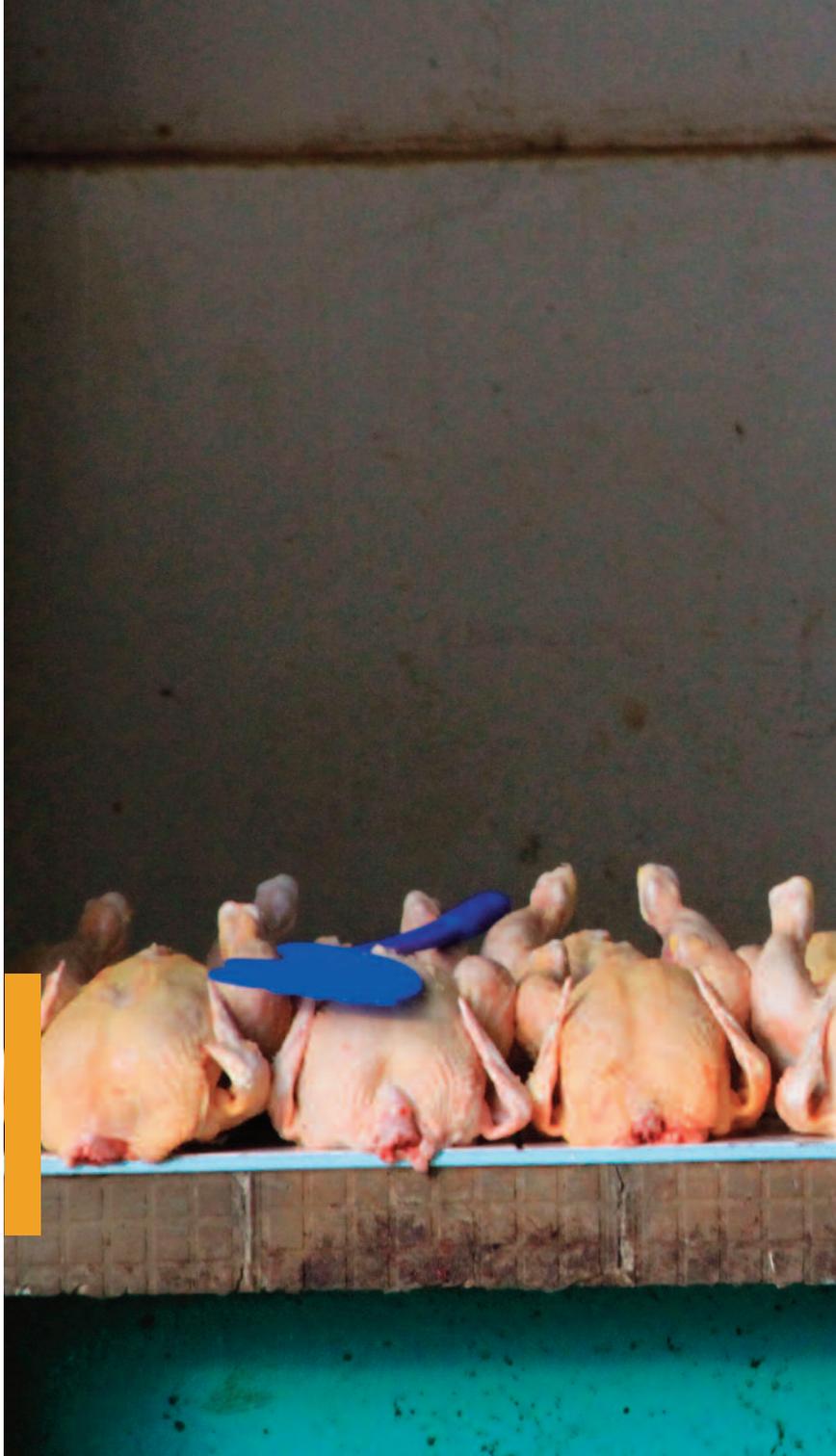


En Corral, una pequeña localidad del altiplano, el microcrédito ha permitido a personas como Francisco aumentar sus posibilidades de subsistencia, añadiendo a su fuente principal de obtención de recursos, la agricultura, la opción de la compra-venta de ganado. la Fundación FIDE e INDICEP, ONG boliviana, realizan allí un proyecto que une desarrollo y microcrédito..

**Foto: Raquel Cortés Fernández**

Perú y Bolivia ocupan los primeros puestos en la escala mundial sobre el desarrollo de las microfinanzas. Esta escala mide las condiciones necesarias para el buen funcionamiento del sector, destacando por encima de todo el marco regulatorio, el clima para las inversiones y el desarrollo institucional.

**Foto: Nicolás García-Amado**









Las mujeres son las destinatarias principales de los programas de microcréditos que se ejecutan por todo el mundo. Empoderar a la mujer es la forma más efectiva de mejorar las condiciones de vida del conjunto de la unidad familiar.

**Foto: Xaime Fandiño**

Los Bancos Comunes de la Fundación FIDE e INDICEP en la comunidad andina de Corral, Bolivia, tienen su esencia en la garantía solidaria, por la cual el grupo asume la responsabilidad de cubrir el préstamo de un miembro cuando éste no puede hacer frente a su devolución. El promotor de crédito hace el acompañamiento del grupo y ayuda a gestionar las dificultades que surgen

Foto: Raquel Cortés Fernández









Los programas de microcréditos, además de aumentar el nivel económico y proporcionar acceso a los recursos contribuyen a que la mujer consiga tener control sobre sus oportunidades en la vida. Aumenta su autoestima y se potencia su papel en la familia y en la comunidad.

**Foto: Raquel Cortés Fernández**

La mayoría de las mujeres tienen acceso al crédito para invertir en negocios propios que ellas mismas operan. La gran mayoría tiene un excelente registro de pago, a pesar de las carencias diarias que enfrentan.

Foto: Raquel Cortés Fernández





BUENOMAX

PEP

Rubero...  
¡tienes volteo obligatorio!

Salvietti

Coca-Cola

GROSSI

POSH!

minty

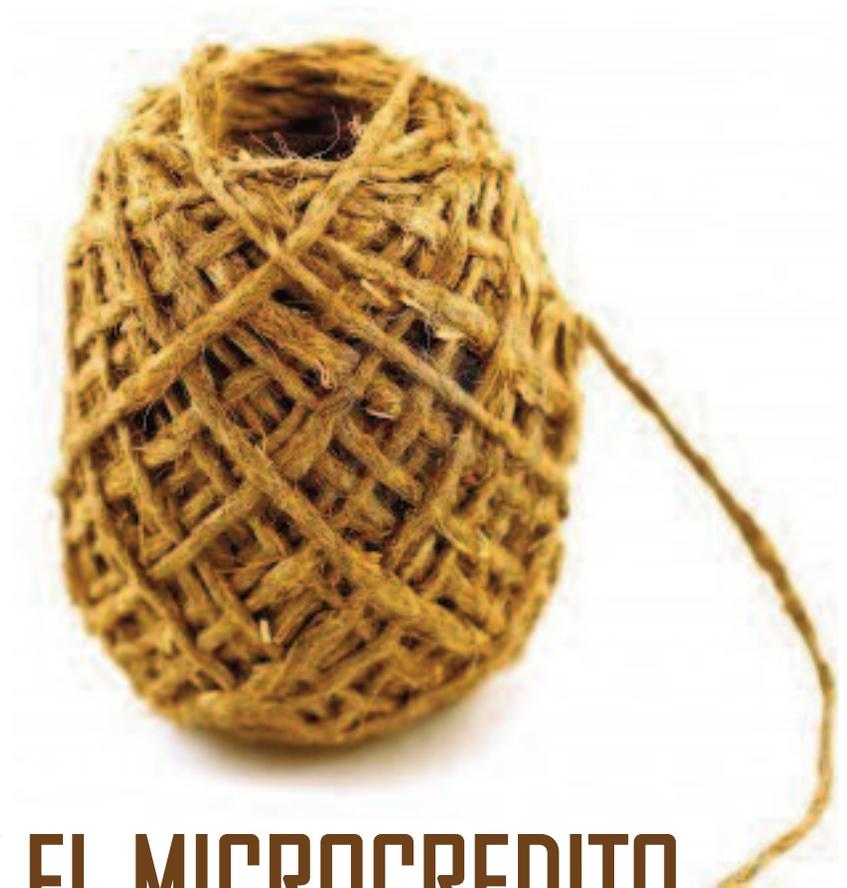




Según el Banco Interamericano de Desarrollo en América Latina, el 79 % de los microcréditos concedidos por organizaciones e instituciones han tenido como beneficiarias a mujeres que vivían por debajo del umbral de la pobreza. Con estas prestaciones económicas, 42 millones de familias han mejorado su situación social y su calidad de vida.

**Foto: Melissa Silva Franco**





# **FIDE Y EL MICROCRÉDITO** **COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO**

# FIDE Y EL MICROCRÉDITO COMO HERRAMIENTA PARA EL DESARROLLO

ANTONIO VEREDA DEL ABRIL PRESIDENTE DE LA FUNDACIÓN FIDE



La Fundación FIDE dio sus primeros pasos en materia de microfinanzas hace 30 años en Perú. Este punto de partida se dio con la creación de Fondos Rotatorios en especie y en dinero. En ese período, FIDE inició actividades con recursos propios para ayudar a mujeres en extrema pobreza de los distritos periféricos de Lima durante los años 1988 y 1989. En estos barrios se comenzaron a organizar clubes de madres, quienes recibieron tanto bienes de producción (máquinas de coser, telas, hilos, entre otros), como capacitaciones técnicas, libretas de ahorro comunitarias y microcréditos con garantías solidarias.

A partir de 1995, la Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID) y la Junta de Comunidades de Castilla-La Mancha, admitieron proyectos con Fondos Rotatorios en sus convocatorias de cofinanciación de proyectos integrales de desarrollo de las Organizaciones No Gubernamentales (ONG) españolas en cooperación con las ONG locales.

A partir de allí, FIDE diseñó y ejecutó proyectos para el otorgamiento de microcréditos en Perú, Bolivia, República Dominicana, El Salvador y Honduras, que en la actualidad suma a más de 200 mil beneficiarios.



FIDE se volcó con el microcrédito durante el 2011. Además de la campaña, fue parte activa de la Cumbre Mundial de Valladolid y del Foro de Microfinanzas Españolas

En la Fundación FIDE se entiende el microcrédito como un instrumento financiero y solidario para el desarrollo. Se concede sin garantías, ni avales a personas físicas excluidas de los cauces tradicionales de financiación. Los microcréditos financian los autoempleos en actividades productivas y comerciales, con la finalidad de que las personas puedan crear microempresas para poner en marcha sus negocios, y superen sus circunstancias de pobreza y exclusión.

En los países desarrollados también sirven para combatir el desempleo impulsando la creación de autoempleos. El microcrédito sirve para que los emprendedores puedan mejorar sus condiciones de vida creándose sus propios autoempleos, y para que las mayorías puedan disponer de préstamos para iniciar su propio desarrollo desde abajo y desde adentro.

### **Fondo Rotatorio y Bancos Comunales**

FIDE comenzó con la creación de los Bancos Comunales en la Cordillera de El Merendón, Honduras, en coordinación con la ONG local FUNBANHCAFE. Este proyecto inició sus actividades con un capital de US\$ 70.000 en calidad de Fondo Rotatorio de microcréditos, utilizado para la creación de 36 Bancos Comunales, los cuales, fueron administrados y gestionados por mujeres dedicadas al comercio y la agricultura.

Cada Banco Comunal se compuso de 15 mujeres, que gestionaban los microcréditos por grupos de cinco personas. Cada miembro debía devolver el dinero asignado, en caso de no poder, el grupo tenía que asumir el pago para poder acceder a un nuevo microcrédito. Esta convergencia entre microcrédito y desarrollo, desde abajo y desde adentro, posibilitó que 3,456 personas tuvieran acceso a crédito y que pudieran salir de la subsistencia. Además, no sólo se recuperaron los préstamos por parte de los Bancos Comunales, sino que se consiguió ahorrar US\$ 150,000 en 4 años para dar continuidad a esta experiencia en la región.

La Fundación FIDE también trabaja en la actualidad en la creación de un Fondo Rotatorio de 100.000 euros, para las fases I y II del proyecto de Inserción de mujeres por medio del microcrédito y la capacitación, implementado en Honduras con la Cooperativa Mixta de Mujeres Unidas Limitada (COMIXMUL). Se trata de un proyecto destinado a potenciar la inversión para la concesión de microcréditos a más de 300 mujeres, residentes en el Departamento de Copán, en sus iniciativas productivas y su rendimiento. El proceso está estrictamente acompañado de una capacitación sobre endeudamiento, costos elementales y manejo de efectivo.

Entre las actividades principales de esta iniciativa se encuentra la creación de un Banco del Tiempo, que permite a las mujeres facilitar el acceso a servicios domésticos, a través del intercambio con otras compañeras, promoviendo así la conciliación laboral y familiar, y creando redes sociales entre ellas.

También se han logrado avances significativos en el área de inserción sociolaboral de jóvenes mediante créditos de formación profesional y apoyo a la formación de 100 microempresas en el sector rural. En esta iniciativa se utilizó el microcrédito como un instrumento financiero y solidario para financiar tanto la formación profesional de 100 jóvenes huérfanos, como la creación de sus respectivas microempresas. Actualmente, estas microempresas están adscritas a dos cooperativas de artesanos y productores de madera, que trabajan a su vez, con la cooperativa COPADE en temas de comercio justo.

### **Desarrollo integral**

En Bolivia, desde 2004, se gestiona un proyecto para fomentar el tejido social y productivo en el Municipio de Bolívar, Cochabamba, con el cual se pretende reforzar a los Consejos de Participación Popular como entidades



S.M. la Reina Doña Sofía, el Profesor Yunus y Antonio Vereda del Abril posan durante la Cumbre de Valladolid

cohesionadoras de la voluntad popular, sensibilizar a la población local sobre mecanismos de resolución alternativa de conflictos y ejercicio de la ciudadanía, y favorecer el tejido productivo con una visión comunitaria.

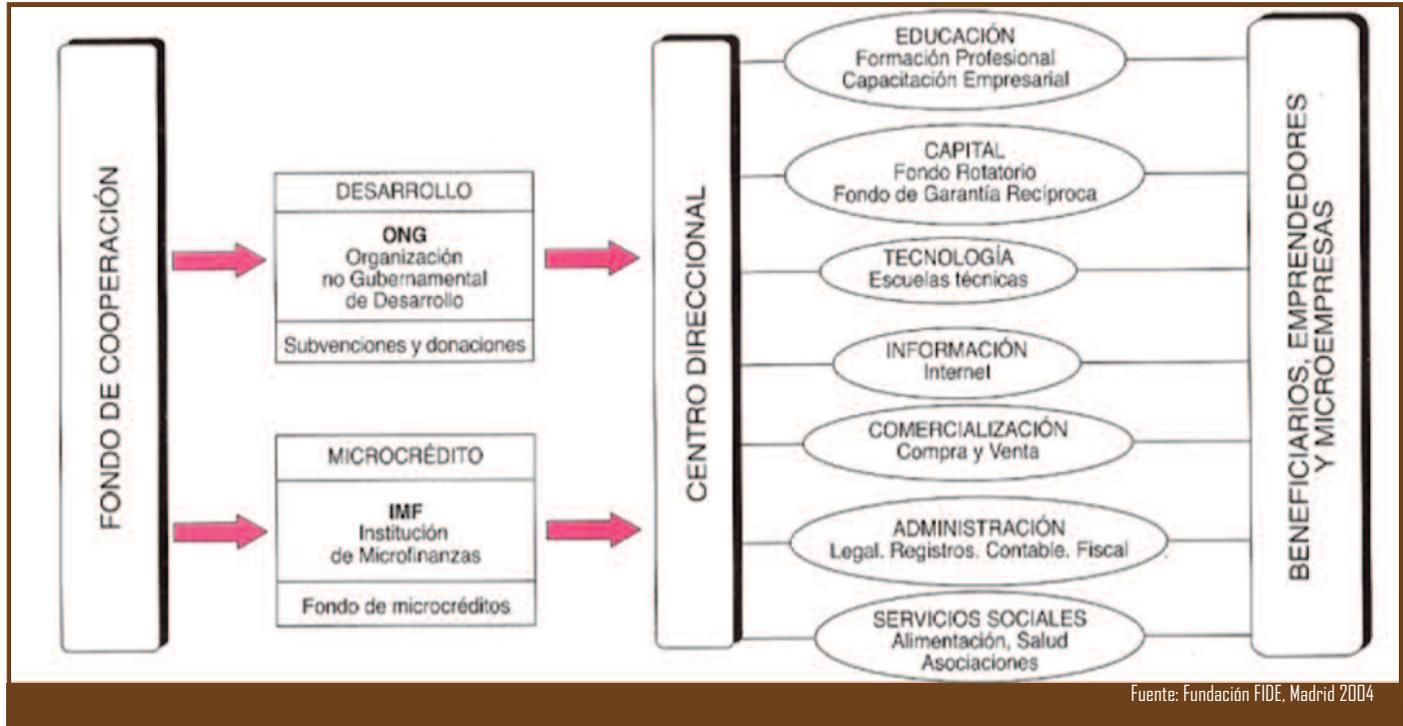
Para ello, desde la ONG boliviana INDICEP se realizan capacitaciones específicas y reuniones con los diferentes actores sociales de la zona (técnicos de la Alcaldía municipal, consejo de vigilancia, autoridades tradicionales, federación de mujeres y delegados de las comunidades), con el objeto crear asociaciones de regentes correspondientes a otras tantas comunidades donde se construyeron y rehabilitaron doce sistemas de riego, que favorecían el cultivo de 60 hectáreas de terreno, utilizando el microcrédito como herramienta para el desarrollo. Así como en el proyecto de cultivo de la Cañahua, que impulsaba una "cadena de valor" y el otorgamiento de microcréditos a las agrupaciones de productores y cooperativas.

Por otra parte, una de las principales iniciativas de la Fundación FIDE son los denominados proyectos integrales de desarrollo con Centro Direccional; que son un método práctico para hacer el desarrollo desde abajo y desde adentro que toma la opción de las mayorías.

La estructura de costos de este tipo de proyectos cuenta con dos rubros principales: formación profesional y administración del Centro Direccional, que incluye la gestión del fondo rotatorio de microcréditos.

En el primer rubro, si se toma como referencia que el costo de formación del empleo es de 3.200 euros, la formación directa de 250 empleos para microempresas urbanas asciende a 800.000 euros; de los cuales, cerca del 30% (950 euros/empleo) se destinan a inversiones en educación, tecnología, información, administración, servicios sociales y accesos a los mercados.

Figura 1. Centro Direccional de desarrollo y microcrédito



El segundo rubro, que representa el 70% restante del costo total del proyecto, se destina a inversiones para la formación de capital, de los cuales, el 20% corresponde a la gestión del Centro Direccional y el otro 50% se destina a la financiación del fondo rotatorio de microcréditos.

La experiencia del Centro Direccional en El Salvador permite recomendar que la ejecución actividades en materia de desarrollo esté a cargo de una Organización No Gubernamental de Desarrollo (ONGD), y las de microcrédito y ahorro las realice una IMF.

Con el método de los Centros Direccionales se abre la posibilidad de financiar los proyectos con una cooperación financiera de doble vertiente que aporta: el 50% de los proyectos con subvenciones para las actividades que promueven el desarrollo y el otro 50% de los presupuestos para microcréditos (con fondos retornables). Bajo esta perspectiva, la Fundación FIDE ha identificado potenciales iniciativas en países como Bolivia, enfocadas en la financiación de planes-país con especial atención a emprendedores, microempresas y microcréditos.

## Lecciones aprendidas

- Los microcréditos no se pueden convertir en microdonaciones, siendo necesario promover inversiones para la formación de empleo que hagan posible salir de modelos económicos de subsistencia.

- Se debe brindar mayor importancia a los sistemas de control y registro de los fondos rotatorios provenientes de subvenciones, con el objeto de prevenir la malversación de fondos y maximizar sus beneficios.

- La implementación de proyectos de microcréditos rurales en Honduras permitió constatar las dificultades existentes para encontrar recursos de financiamiento para este tipo de proyectos. Uno de los principales problemas de estos microcréditos son los largos periodos de rotación entre el otorgamiento y el reembolso, ralentizando el proceso de asignación en comparación con otros modelos de microcréditos como los otorgados a través de Bancos Comunales.

- El espíritu solidario, la autogestión de los grupos y de los Bancos Comunales facilitan el acceso al crédito entre los beneficiarios, a través de la reducción de los costos de transacción y las tasas de intereses. Asimismo, se reducen los costos de desplazamiento hacia las IMF.

- El acompañamiento del microcrédito para la inserción laboral, la formación profesional y la creación de microempresas resulta muy beneficioso para la formación de un sector productivo microempresarial.

- En el ámbito rural andino de Bolivia se comprobó la importancia de la cultura en los procesos de desarrollo y en los métodos de concesión de microcréditos, con destacado apoyo a las mujeres y jóvenes indígenas, y la extensión de derechos como la educación e igualdad de género.

- La convergencia del microcrédito con el desarrollo dio excelentes resultados en el caso del Centro Direccional en El Salvador, ya que se puso a disposición de los beneficiarios, de los emprendedores, y de las microempresas: la educación, microcréditos, técnicas, información, administración, servicios sociales y acceso a los mercados, para que las y los beneficiarios hicieran su propio desarrollo.

*\* Este artículo se publicó en la Revista Española del Instituto Universitario de Desarrollo y Cooperación de la Universidad Complutense de Madrid, en un número extraordinario de 2011.*



## AGRADECIMIENTOS

Esta Campaña de Sensibilización de la ciudadanía española sobre la importancia del Microcrédito como herramienta para la erradicación de la pobreza, a través de los medios de comunicación y movimientos sociales, que llevó a cabo la Fundación FIDE ha sido posible gracias al apoyo técnico e institucional de más de 12 organizaciones del sector de las microfinanzas en Iberoamérica.

### BOLIVIA



### PERU



### HONDURAS



### EL SALVADOR



### ESPAÑA:

Campaña de la Cumbre del Microcrédito (MSC)

Caja Sol

Nantik Lum

Foro Español de Microfinanzas

Universidad Autónoma de Madrid

Feria de Congresos de Valladolid

Centro Cultural Miguel Delibes (Valladolid)

Manos Unidas

Coordinadora de Organizaciones No Gubernamentales para el Desarrollo (CONGDE)

CODESPA

Habitafrica

MAGS Consultoria Social

Agencia EFE

# MENU DVD



## MICROFINANZAS: V Cumbre Mundial del Microcrédito en Valladolid, España 2011

### | I. INAUGURACIÓN DE LA CUMBRE

- Resumen de la ceremonia -

### | II. MINIPLENARIAS DE LA PISTA ESPAÑOLA

- Resumen de las ponencias -

### | III. REFLEXIONES POST CUMBRE

- Seis expertos nos dan su opinión -

### | IV. LA V CUMBRE EN IMÁGENES

## MICROCREDITO EN IBEROAMÉRICA, una herramienta para el Desarrollo

### | I. MICROCREDITOS Y DESARROLLO

- Entrevistas a catedráticos y directores de ONGD -

### | II. LOS BANCOS COMUNALES

- Sus creadores explican las claves -

### | III. DIRIGIENDO UNA IMF

- Opiniones desde Perú, Bolivia, Honduras, El Salvador y España -

### | IV. HISTORIAS DE MICROCREDITO EN AMERICA LATINA

- Testimonios de ocho microempresarios de Latinoamérica -

### | V. DOCUMENTAL: "MICROCREDITO EN IBEROAMERICA: ¿una herramienta para el desarrollo?"

### | VI. EL MICROCREDITO EN IMAGENES

### | VII. LA SESION CONEXA DE LA FUNDACION FIDE-COMIXUL

- El Microcrédito y propuestas para el futuro -

