

# “ Estudio crítico sobre el papel de las microfinanzas en el sistema económico actual”

Diana Alonso Hidalgo  
Universidad de Valladolid

Tutor: Javier Gómez González.

Curso 2013-14

Máster en Cooperación Internacional para el Desarrollo



UNIVERSIDAD  
DE BURGOS



Universidad de León



UNIVERSIDAD  
DE SALAMANCA



Universidad de Valladolid



**Resumen:**

A lo largo de este trabajo se analizará, desde un punto de vista crítico, el papel de las microfinanzas en la actualidad, y concretamente el microcrédito. Dicha herramienta, surgiría de la mano de organizaciones sociales, con un firme objetivo de ayudar a las personas de las capas más pobres a mejorar sus condiciones de vida. Pero en la actualidad, la rentabilidad de las microfinanzas ha convertido a las personas con menos recursos en nicho de mercado atractivo, en el que cada vez son más las organizaciones que buscan en él nuevas oportunidades de negocio con las que incrementar sus beneficios, destacando la creciente presencia de los bancos comerciales. Dentro de la lógica del libre mercado, hoy en día, las microfinanzas representan el puente de acceso para el sector financiero hacia la base de la pirámide, en su objetivo de continuar expandiéndose. De esta manera, el fin social con el que surge el microcrédito, formará parte de la fuerte estrategia de responsabilidad social en la que se apoyará el sector financiero para justificar su negocio con las personas más vulnerables.

**Palabras clave:**

Microcrédito, banca, neoliberalismo, expansión, capitalismo

# ÍNDICE

I.	INTRODUCCIÓN .....	1
II.	LAS MICROFINANZAS: EL MICROCRÉDITO .....	3
1.	Microfinanzas.....	3
2.	Productos .....	4
3.	Clientes de las microfinanzas.....	7
4.	Tipos de instituciones microfinancieras.....	8
5.	Microcréditos .....	9
III.	IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS .....	14
1.	Introducción. Discurso. ....	14
2.	Evaluación de impacto .....	18
3.	Actualidad: falta de estudios .....	22
IV.	SISTEMA FINANCIERO, LA BANCA Y LAS MICROFINANZAS .....	23
1.	Importancia del sector financiero en la actualidad .....	23
2.	Nuevo nicho de mercado: la base de la pirámide .....	26
3.	Las microfinanzas en la base de la pirámide .....	29
V.	EL BBVA, SANTANDER Y LA CAIXA EN LAS MICROFINANZAS.....	33
1.	Microcréditos en Latinoamérica .....	35
2.	El sector microfinanciero en España .....	41
3.	Análisis de los bancos elegidos en el campo de las microfinanzas.....	45
VI.	CONCLUSIONES.....	51
VII.	BIBLIOGRAFÍA.....	54
1.	Monografía impresa.....	54
2.	Monografía electrónica .....	56



## I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo ofrece una completa visión del microcrédito y, en general, de las microfinanzas. El objetivo es comprender en profundidad los mecanismos, tendencias, pautas y fuerzas que rigen el sector a nivel global, contribuyendo así a un mayor entendimiento del comportamiento a nivel particular del microcrédito en los diferentes entornos o escenarios en los que tiene presencia. Y, a partir de ahí, conocer el papel que tiene en la lucha contra la pobreza y la promoción del desarrollo puesto que las microfinanzas son una de las herramientas de los *negocios inclusivos* que pretenden, a través del crecimiento económico y el consumo, reducir la pobreza. Para ello se tendrán en cuenta las particularidades que el sector posee en cada contexto o escenario, dentro siempre de una lógica común, característica del sistema económico y político globalizado que rige el mundo actual.

El microcrédito surge en la década de los 80 con el objetivo de proporcionar financiación a aquellas personas excluidas del sistema financiero convencional.

Se planteaba entonces como una herramienta innovadora capaz de sacar de la pobreza a las personas y mejorar sus condiciones de vida; demostrando que las personas con menos ingresos eran capaces de devolver el préstamo junto con los intereses, al contrario de lo que se había creído hasta entonces. El funcionamiento del microcrédito era sencillo: un préstamo con el que se financiaría un pequeño proyecto empresarial, que generaría ingresos y colaboraría en la mejora de vida del beneficiario y de su familia (Yunus, 2001, 2008). Esta herramienta hace responsable al beneficiario de su propio destino, convirtiéndole en parte activa de su propia situación a diferencia de los programas de cooperación tradicionales.

En las décadas de los 80 y 90 el microcrédito experimentaría un fuerte crecimiento, expandiéndose a la mayor parte de las regiones menos desarrolladas. Han pasado cerca de cuatro décadas desde su origen, y cabe preguntarse cuál ha sido el impacto que dicha herramienta ha causado en sus beneficiarios y también a nivel social. Pero este es un punto crítico, pues a lo largo de estas décadas los estudios empíricos han sido muy escasos. Hoy en día todavía son pocos los estudios de evaluación de impacto, aunque su interés cada vez es mayor, como respuesta a un número creciente de críticas a la ausencia de estudios por parte del mundo académico. Ante este contexto, ¿cómo se explica la enorme expansión que dicha herramienta ha experimentado a lo largo de estas décadas, siendo apoyado firmemente por instituciones como el Banco Mundial o Naciones Unidas, sin una sólida base que demuestre su efectividad en la mejora de la vida de las personas? No todas las herramientas que

potencialmente podrían mejorar la vida de millones de personas en la pobreza experimentan un *boom* mediático de la magnitud experimentada por el microcrédito, ni recibe tantos apoyos ni tantos halagos. Por lo tanto, ¿a qué se puede deber la potente fuerza que ha movido y ha creado todo un fenómeno alrededor del microcrédito?

El microcrédito surge con una misión social, pero en su esencia se cimenta en la idea de que es el mercado, el responsable de acabar con la situación de pobreza de las personas. El microcrédito nace de la ley más básica del neoliberalismo, colocando al individuo en el responsable último de su situación y permitiendo solo a aquellos con una serie de capacidades, innovadoras, creativas, etc., salir de su situación de pobreza (Bateman, 2011). Basado en un darwinismo social, una discriminación al más bajo de los niveles éticos y morales, el microcrédito supone la oportunidad de salir de la pobreza, solo en caso de cumplir unos requisitos, que te permitan acceder a un microcrédito. Es la esencia del neoliberalismo, señala Gil (2006), el mismo que favorece la redistribución de riqueza y los procesos de acumulación de esta, a favor del más fuerte.

El microcrédito nació de la mano de organizaciones sociales, con el fin de mejorar las condiciones vida de las personas de los segmentos más pobres, , pero hoy en día el sector microfinanciero al que pertenece se enmarca dentro de la lógica del libre mercado que caracteriza el sistema económico actual. Un sector cada vez menos regulado y con un grado de competencia cada vez mayor, donde las organizaciones con más capacidad competitiva son las que permanecen, desarrollando múltiples estrategias para expandirse y crecer. Dicha evolución determina que el objetivo social forme parte de la responsabilidad social corporativa, una responsabilidad que en ningún momento será un acto de obligado cumplimiento pero, por otro lado, es una práctica considerada necesaria ya que legitima el poder hacer negocios con las personas más vulnerables.

El microcrédito se presenta hoy en día como el puente que permite al sector financiero convencional acceder a la base de la pirámide<sup>1</sup> y a la riqueza que se encuentra en ella. Dicho planteamiento se ve confirmado por el presente estudio que abarca los principales bancos españoles, analizando sus estrategias en relación a los microcréditos. Así se corrobora la cada vez mayor presencia de estos en las capas más pobres a través de su actividad en los microcréditos.

---

<sup>1</sup>La base de la pirámide, conocida en su abreviatura como BdP, se refiere al segmento de población, que integran los estratos inferiores de la pirámide demográfico-económica. Denominada así por C.K. Prahalad (2006)

La relevancia del tema planteado trata de enmarcarse dentro del contexto del Máster Interuniversitario de Cooperación Internacional para el Desarrollo, analizando la situación actual que vive el mundo de la cooperación, en una tendencia hacia la privatización del sector, hacia las alianzas público privadas y hacia la desmantelación del papel del Estado en todos los ámbitos y en particular en lo referido al Estado del Bienestar y compromiso con los países menos desarrollados.

La estructura del trabajo es la siguiente. Una primera parte donde se introducen las microfinanzas en general, y el microcrédito en particular, que es el objeto de estudio de este trabajo, abordando los elementos más importantes, y describiendo su evolución a lo largo de las últimas décadas. La segunda parte explicará los resultados sociales del microcrédito hasta ahora, y los estudios de evaluación de impacto que se han ido realizando a lo largo de su evolución. La tercera parte se centra en el papel del sector financiero en la actualidad a nivel global, y su papel dentro de las microfinanzas, y se plantea como una estrategia de expansión del sector. Con el fin de reforzar este argumento, en el cuarto apartado se analizarán las estrategias dentro de las microfinanzas de los tres mayores bancos españoles, Santander, BBVA y La Caixa. A modo de conclusión, se harán las respectivas consideraciones sobre el tema planteado a lo largo de este trabajo.

## **II. LAS MICROFINANZAS: EL MICROCRÉDITO**

Este trabajo analizará el microcrédito desde sus orígenes hasta la actualidad centrándose en su papel actual. Para ello se describirán las principales características del sector microfinanciero, al que pertenece, con el objetivo de proporcionar una visión más amplia sobre dicha herramienta. Cabe señalar que estudio del microcrédito es representativo del funcionamiento del sector microfinanciero en general, dado su peso predominante dentro de este hasta ahora, quedando otros productos microfinancieros en un segundo plano.

### **1. Microfinanzas**

El término “microfinanzas” ha estado anteriormente asociado con pequeños préstamos a los pobres pero, a medida que el sector ha ido evolucionando, se han ido desarrollando

otros servicios adaptados a las necesidades de personas de bajos ingresos, como el ahorro y los seguros. Dichas personas normalmente cubren sus necesidades a través del sector financiero informal, como se explicará adelante, ya que tradicionalmente los bancos no les ha considerado un mercado rentable y, por ello, han permanecido excluidos del sistema financiero convencional (CGAP).

De una manera más amplia, las microfinanzas se refieren, según la definición de Microfinance Gateway<sup>2</sup>, a “un movimiento que imagina o visualiza un mundo donde los hogares de bajos ingresos tienen acceso permanente a un rango de servicios financieros de gran calidad ofrecidos por una variedad de proveedores y minoristas que financian actividades generadoras de ingresos, crean activos, estabilizan el consumo y protegen contra los riesgos. Estos servicios incluyen el ahorro, crédito, seguros, remesas y pagos, entre otros.”

Existe una constante evolución en la búsqueda de nuevos servicios que puedan ser demandados por las personas de menores recursos. La evolución del sector no ha afectado solo a los servicios ofrecidos, sino también ha afectado a las diferentes metodologías que se han ido aplicando. También ha involucrado a las instituciones microfinancieras, las cuales han sufrido grandes transformaciones.

Pese a la gran variedad de servicios microfinancieros que ofrecen muchas de las instituciones microfinancieras (de aquí en adelante IMF) en la actualidad, ha sido el microcrédito el producto más representativo desde los orígenes. Otros servicios, como los microseguros o microahorros, son más novedosos, y han estado hasta ahora en un segundo plano; aunque se les empieza a dar una mayor importancia en el papel de lucha contra la pobreza e inclusión financiera.

## 2. Productos

### *Microcrédito*

En relación al concepto “microcrédito” encontramos en la literatura numerosas definiciones a las que acudir. Cada una bajo una visión diferente, aunque todas comparten

---

<sup>2</sup> Microfinance Gateway es una comunidad global online cuyo objetivo, es mejorar el acceso de los pobres a los servicios financieros. Para más información consultar: [www.microfinancegateway.org](http://www.microfinancegateway.org)



un núcleo común: son préstamos, destinados a personas hasta entonces excluidas del sistema financiero convencional por no ofrecer las garantías suficientes.

Una de las definiciones más recurridas es la adoptada en la I Conferencia Internacional sobre microfinanzas, que tuvo lugar en Washington D.C. en febrero de 1997, y dice: “Los microcréditos son programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que estos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias”. Otra de las definiciones más conocidas es la utilizada por el Grameen Bank, este se refiere a los microcréditos como: “pequeños préstamos a personas muy pobres para proyectos de autoempleo que generan ingresos, lo que les permite cuidar de sí mismos y de sus familias”. Pese a dicha definición, habría que destacar que, hoy en día, el microcrédito no solo se destina a los microcrempresarios y a financiar nuevos proyectos empresariales, sino que tiene fines de consumo y de financiación de emergencias, ya sean en relación a la salud u otros motivos personales.

### ***Microahorro***

Siguiendo al crédito, la cuestión del ahorro ha sido la que mayor atención ha recibido en la literatura y estudios sobre microfinanzas (ver Armendáriz de Aghion y Morduch, 2005; Gulli, 1999; Lacalle, 2008; Morduch, 2000; Robinson, 2001; Rutherford, 2000; Van Maanen, 2004).

Los servicios de ahorro van cada vez ganando mayor importancia como herramienta de desarrollo. Si bien es un servicio relativamente novedoso, cada vez existen más estudios que demuestran la relevancia de su presencia en las capas más pobres. Su importancia radica en los beneficios que pueden proveer a ambas partes del sistema microfinanciero, las IMF y los clientes. Desde el punto de vista financiero, los ahorros aparecen como una fuente alternativa de financiación para las IMF. Un estudio de Wisniwski (1999) mostraba cómo los ahorros suponen unos costes financieros relativamente bajos, pudiendo además crear sinergias con las cuentas de crédito de los clientes. Dicho estudio también señalaba los altos costes administrativos como una posible barrera. Autores como Van Maanen (2004) defienden que en el futuro será el ahorro la mejor fuente de financiación para las IMF. Además, la continuada disminución de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD), y otras ayudas, obligan a plantearse otras formas de financiación. Por otro lado, tal como señala Gutiérrez (2011), las personas con menos recursos económicos también son capaces de ahorrar, por

lo que existiría una potencial demanda de depósitos que las IMF podrían cubrir. De esta manera se ayudaría a disminuir la vulnerabilidad de los beneficiarios, permitiendo afrontar imprevistos y disminuyendo la volatilidad del consumo (Gutiérrez y Berezo, 2010). Entre sus defensores, se sitúa Lacalle (2008) que señala la necesidad de que los ahorros sean voluntarios, y no obligatorios, como una garantía del préstamo, idea defendida por algunos expertos; o Armendáriz de Aghion y Morduch (2005) quienes inciden en la importancia de “un servicio flexible y accesible”, permitiendo pequeñas cantidades de depósito.

Por su parte, el Banco Mundial, defiende, que al contrario de un microcrédito, que no es concedido a cualquier persona, el ahorro debería ser para todos, debería ser universal: “El acceso a servicios formales de pago y ahorro puede aproximarse a ser universal a medida que las economías se desarrollan. Sin embargo, no todas las personas serán elegibles –o deberían serlo- para recibir crédito” (Banco Mundial, 2008).

Ante la importancia reconocida del ahorro, por una gran parte del sector microfinanciero, dentro de este también hay voces que defienden dicha herramienta como el principal servicio que el sector debería ofrecer, en contraposición al microcrédito, el cual promueve el sobreendeudamiento.

### ***Microseguro***

Otro de los servicios microfinancieros que está experimentando un gran crecimiento son los microseguros. Un microseguro, como señala Gutiérrez (2010), cubre una necesidad básica financiera: “disponer de una importante suma de dinero en un momento aislado, a consecuencia de acontecimiento que puede ser o no previsible.”

Una de las definiciones más recurridas del microseguro enuncia que: “suponen la protección de las personas de bajos ingresos frente a peligros específicos, a cambio de pagos monetarios regulares (primas) proporcionales a la probabilidad y al coste de riesgo que se trate” (Churchill, 2006). Conscientes de la vulnerabilidad que caracteriza la situación de pobreza de las personas en países de bajos ingresos, desde hace unos años se ha ido desarrollando un subsector dedicado exclusivamente a los seguros, en el que los principales interesados serían las IMF, como ampliación de su oferta de servicios, y las empresas aseguradoras, quienes ven una oportunidad de ampliar su cartera de clientes.

Estudios como el Informe de Loyd's (Microinsurance Centre, 2009) afirman que los países en desarrollo suponen un mercado potencial entre 1.500 y 3.000 millones de pólizas. Y que los microseguros cubren alrededor de 135 millones de personas en dichos países, siendo esta cantidad una mínima proporción de la demanda existente de dicho servicio. Roth *et al.* (2007), por otro lado, prevé un gran crecimiento para este sector en los próximos años y destaca el papel de las empresas aseguradoras, pasando a un segundo plano las ONGs.

En cuanto a los tipos de microseguro, existe una gran variedad de subproductos y de distinta naturaleza. Entre ellos se encuentra el seguro de vida y de accidente, de salud, de hogar o de negocio.

### **3. Clientes de las microfinanzas**

Las personas a las que se dirige las microfinanzas son personas excluidas del sector financiero ya que no pueden ofrecer prácticamente garantías a los bancos al encontrarse en situación de pobreza. Aunque, en muchas ocasiones, los clientes de las microfinanzas son personas que, pese a pertenecer a las capas más pobres, no se encuentran en las peores condiciones. El principal objetivo de las microfinanzas en este contexto se presenta como la mejora de las condiciones de pobreza en las que se encuentran los destinatarios. Ciertas organizaciones defienden además que las microfinanzas son una herramienta que permite al beneficiario salir de la pobreza. En concreto, a través del microcrédito se busca dar la oportunidad de crear pequeños negocios que ayuden a mejorar las condiciones de vida de los beneficiarios y también, como se ha citado anteriormente, con el que puedan cubrir los gastos de ciertas emergencias, como las sanitarias. El microcrédito, junto con el papel cada vez más importante del microahorro y el microseguro, supone para muchos teóricos una reducción, en general, de la vulnerabilidad de las personas de las capas más pobres.

En países como en España, quienes se encuentran en exclusión financiera, se encuentran, por lo general, en exclusión social. Por otro lado, ante la situación tras las crisis financieras, con una alta tasa de desempleo y la ausencia de crédito, se pretende que el microcrédito sea una herramienta para fomentar el autoempleo para todas aquellas

personas que en la actualidad no acceden a este producto financiero por canales convencionales.

#### 4. Tipos de instituciones microfinancieras

Dentro del sector microfinanciero existen diferentes tipos de instituciones microfinancieras, lo cual refleja el alto grado de heterogeneidad en el sector. En general, como Lacalle señala, existen dos grandes tipos de intermediarios financieros: los formales y los informales. Por su parte, Ledgerwood (1999) separa las instituciones microfinancieras en tres, según su grado de formalización:

- Formales: bancos de desarrollo públicos, bancos de desarrollo privados, cajas de ahorro y cajas postales, bancos comerciales, intermediarios financieros no bancarios.
- Seminformales: cooperativas de crédito, cooperativas de propósito múltiple, ONG, ciertos grupos de autoayuda.
- Informales: prestamistas individuales, comerciantes, la mayoría de grupos de autoayuda, asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCA, etc.), familiares y amigos.

Recientemente, el Microfinance Information Exchange (MIX)<sup>3</sup> establece cinco categorías para clasificar las instituciones microfinancieras:

- Bancos: intermediarios financieros regulados por un supervisor bancario estatal. Pueden proporcionar uno o varios servicios financieros entre los que se incluyen depósitos, préstamos, servicios de pago y transferencias.
- Bancos rurales: instituciones bancarias orientadas a clientes que viven y trabajan en áreas no urbanas y que en general desarrollan actividades relacionadas con la agricultura.

---

<sup>3</sup> Es una ONG que proporciona información económico-financiera del sector de las microfinanzas. Fundada por el CGAP (Consultative Group to Assist de Poor). Para más información <http://www.mixmarket.org/es>

- Cooperativas de crédito: intermediarios sin ánimo de lucro con base en sus miembros. Ofrecen una amplia gama de servicios financieros incluyendo depósito y préstamo para sus participantes. Aunque no estén regulados por una agencia supervisora estatal, pueden estar bajo la supervisión de un consejo regional o nacional de cooperativas.
- Instituciones financieras no bancarias (IFNB): entidades que ofrecen servicios similares a los de los bancos pero están clasificadas en otra categoría. La diferencia en la licencia puede deberse a menores requerimientos de capital, limitaciones en la oferta de servicios financieros o en la supervisión por parte de una agencia estatal diferente. En algunos países se incluyen en una categoría especial creada para las instituciones microfinancieras. Suele tratarse de instituciones que proceden de una Organización no Gubernamental para el Desarrollo (ONGD) y se han sometido a regulación al crecer de escala y profesionalizarse.
- ONG: organización registrada como no lucrativa a efectos fiscales. Sus servicios financieros son normalmente más limitados, sin incluir habitualmente los depósitos. Estas instituciones no están por lo general reguladas por una agencia supervisora bancaria.

## 5. Microcréditos

Una vez descrito el sector microfinanciero y sus principales características se analizan otros aspectos importantes de los microcréditos, ámbito en el que se centra este trabajo.

### *Tipos de microcréditos*

M. Yunus propone una clasificación del microcrédito por categorías con el objetivo, tal y como señaló en la última Cumbre Mundial del Microcrédito, de que los múltiples agentes del sector empiecen a aplicarla para conseguir una mayor homogeneidad en la medición de su alcance e impacto. Su tipología incluye<sup>4</sup>:

- Microcrédito tradicional informal: prestamistas, casas de empeño, préstamos de amigos y parientes, crédito al consumo en el mercado informal, etc.
- Microcrédito basado en los grupos informales tradicionales

---

<sup>4</sup> Para más información consultar el siguiente enlace :  
[http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com\\_content&task=view&id=28&Itemid=108](http://www.grameeninfo.org/index.php?option=com_content&task=view&id=28&Itemid=108)

## 10 Estudio crítico sobre el papel de las microfinanzas en el sistema económico actual.

- Microcrédito con base en actividades a través de bancos convencionales no especializados: crédito agrícola, ganadero, pesquero, para artesanías...
- Crédito rural concedido por bancos especializados.
- Microcrédito cooperativo: cooperativas de crédito, asociaciones de ahorro y crédito, cajas de ahorro...
- Microcrédito de consumo.
- Microcrédito basado en colaboraciones entre bancos y ONG.
- Grameen-credit: microcrédito tipo Grameen.
- Otros tipos de microcrédito de otras ONG.
- Otros tipos de microcrédito sin garantía de organizaciones diferentes a ONG.

### ***Metodologías de concesión de los microcréditos***

A lo largo de las últimas décadas los microcréditos se han ido concediendo de diferentes formas dando lugar a diversas metodologías para hacer frente a las características propias del sector microfinanciero y de sus demandantes. En sus orígenes, en Bangladesh, Yunus, utilizaría para la concesión de microcréditos lo que se conoce como un banco comunal, una metodología en la que una organización sin ánimo de lucro otorga préstamos a un grupo de personas que se encarga del manejo de los recursos entregados. Son grupos formados principalmente por mujeres que se asocian para autogestionar un sistema de microcréditos, ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y garantizan los préstamos entre sí. Esta metodología ha sido una de las bases del éxito de los microcréditos, llegando a hacerse muy conocida por todo el mundo. Pero con el paso del tiempo, y tras el objetivo de incrementar el alcance de los microcréditos, las instituciones microfinancieras han ido creando nuevas metodologías, adaptándose, de este modo a clientes con necesidades y características dispares, aplicando diferentes formas de seguimiento y estudio según cada caso.

Lacalle (2007) explica el funcionamiento y características de las principales metodologías existentes en la actualidad. Los modelos principales son:

- Préstamos individuales: se incluyen también los concedidos por las cooperativas de ahorro y crédito que en ocasiones requieren depósitos previos.
- Grupos solidarios: creados según el modelo original de Grameen Bank, agrupan a entre 5 y 8 personas que reciben capacitación y asistencia. Tras una revisión de las solicitudes se conceden cantidades a cada persona en función de sus necesidades, pero la responsabilidad es mutua y la coordinadora del grupo se encarga de recaudar los pagos periódicamente. En algunos casos se ha comenzado a recoger también depósitos de forma análoga.
- Bancos comunales, basados en la metodología de John Hatch, fundador de FINCA internacional (son otro tipo de grupos solidarios): están formados entre 30 y 50 personas. Se concede al grupo una cuantía inicial que se irá prestando a sus miembros con el objetivo de financiar actividades que generen ingresos. La garantía por parte de los miembros es mutua porque ellos mismos son los que presionan al resto para que las devoluciones se realicen y el banco funcione. Los primeros préstamos son reducidos. Su correcta devolución en el tiempo junto con sus intereses, permitirá al grupo ir accediendo progresivamente a mayores cuantías.
- Uniones de crédito: es el método utilizado por las cooperativas de crédito y de ahorro. Está formado por un grupo de personas que normalmente comparten un vínculo común. Las uniones de crédito están dirigidas por sus miembros democráticamente, que son aquellos que poseen una cuenta de ahorro en la cooperativa. A través de esta metodología se conceden servicios de ahorro y crédito individuales a los miembros.
- Fondos rotatorios: tienen su origen en las ROSCAS. Es la metodología utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio. Consiste en un grupo de personas que se reúne periódicamente para aportar una cantidad de dinero, que se va acumulando, y se va a su vez repartiendo por turnos, como un préstamo, a cada uno de los miembros. Dentro del grupo hay un responsable que se ocupa de recoger y cuidar los fondos.

### **Evolución de los microcréditos**

El microcrédito surge con una misión social, pero en su esencia se cimenta en la idea de que es el mercado, el responsable de acabar con la situación de pobreza de las personas. El

microcrédito nace de la ley más básica del neoliberalismo, colocando al individuo en el responsable último de su situación y permitiendo solo a aquellos con una serie de capacidades, innovadoras, creativas, etc., salir de su situación de pobreza (Bateman, 2011). Basado en un darwinismo social, una discriminación al más bajo de los niveles éticos y morales, el microcrédito supone la oportunidad de salir de la pobreza, solo en caso de cumplir unos requisitos, que te permitan acceder a un microcrédito. Es la esencia del neoliberalismo, señala Gil (2006), el mismo que favorece la redistribución de riqueza y los procesos de acumulación de esta, a favor del más fuerte.

Si bien la concesión de pequeños créditos a personas en situación de pobreza, con el fin de ayudarles a mejorar sus condiciones de vida, ha existido desde siglos atrás (Gutiérrez y Berezo, 2010), no ha sido hasta la década de los 80 cuando se originaría en Asia y América Latina, todo un movimiento de las finanzas y su papel en el desarrollo (Lacalle, 2006). En Asia fue Yunus quien, tras una serie de estudios con alumnos de doctorado, concluyó que prestar una cuantía pequeña de dinero a una persona sin recursos podría cambiar sus condiciones de vida y ayudarlo a salir de la pobreza. Años después, Yunus creó el Grameen Bank, conocido prácticamente en todo el mundo y ha tenido un enorme papel en la difusión del microcrédito como una herramienta para el desarrollo.

Al mismo tiempo, surgía en América Latina un programa de concesión de microcréditos por parte de la ONG Acción Internacional. Esta organización, fundada en 1961 por Joseph Blatchford, fue creada con el objetivo impulsar proyectos que pudiesen ayudar a la población empobrecida a mejorar sus condiciones de vida. Después de años de actividad, y antes de iniciar la concesión de microcréditos, la vida de las personas que habían estado participando en dichos proyectos no había experimentado ninguna mejoría. Tras un punto de inflexión, dicha ONG llegó a la conclusión de que el problema de estas personas era la falta de acceso a financiación, y era ésta la razón que les mantenía en una situación de pobreza (Lacalle, 2002).

Como indican Gutiérrez y Berezo (2010), que estas actividades surjan casi de forma simultánea, (1973-74), reflejan “la confluencia de problemáticas del desarrollo y la oportunidad del microcrédito para afrontar la financiación del desarrollo a escala microeconómica”.

De la mano en un primer momento de ONG, muy pronto las microfinanzas empezarían a recibir un apoyo notable por parte de organizaciones públicas nacionales e internacionales. A partir de entonces, las microfinanzas experimentarían un crecimiento espectacular (Moreno, 2011). Gutiérrez y Berezo (2010) señalan, que las principales causas de la gran



expansión del sector se sustentan dos motivos principales: El primero, y ya mencionado, sería el apoyo decisivo de grandes instituciones y entidades, como el Banco Mundial, Naciones Unidas, gobiernos locales, bancos y cajas de ahorros convencionales, agencias de desarrollo, de otros países y multilaterales, etc. Un segundo motivo sería “su respuesta tecnológicamente apropiada y novedosa a las necesidades de servicios financieros de amplias capas de población excluidas del sector formal, y deficientemente atendidas por medios informales” (Gutiérrez, 2010). Por otro lado, el impulso de esta herramienta y el apoyo recibido por la comunidad internacional se contextualiza con los cambios en la agenda de cooperación que se daban en la década de los 70 y 80 Fernández, Piris y Ramiro (2013). En esta época se impulsaron a nivel global las políticas neoliberales que establecían el mercado y las empresas privadas como figuras fundamentales para la economía. Los microcréditos se insertan en esta lógica, se configuran como un instrumento de mercado que persigue el crecimiento económico como solución a la pobreza.

A lo largo de estas casi cuatro décadas de expansión las microfinanzas han conseguido alcanzar y dar servicio a más 200 millones de personas en todo el mundo, según el último informe de la Cumbre Mundial del Microcrédito de 2014. Además, el movimiento de las microfinanzas ha generado un descubrimiento novedoso en el sistema financiero y es que, según palabras de Moreno (2011), “los pobres pueden ser muy buenos clientes de las entidades financieras. Frecuentemente, mejores que los de mayores ingresos, ya que devuelven puntualmente sus créditos, pese a unas condiciones de precios y plazos más exigentes”. Anteriormente existía la creencia opuesta y esta era una de las razones por la que el sistema financiero los había excluido hasta entonces.

Según la opinión de diversos expertos, la expansión de las microfinanzas ha dado lugar a un cambio de paradigma en la nueva forma de entender la pobreza y el fomento de desarrollo (Moreno, 2011). Una vía de intervención que estaría basada en la sostenibilidad, en la capacidad de gestión y, en definitiva, basada en el mercado. Dicha visión, sería, sin duda alguna, hacia la que se encamina la cooperación internacional, junto con una tendencia, cada vez más palpable, hacia las alianzas publico privadas y a acuerdos entre el mundo de la cooperación y la empresa privada. Ante esta visión, cada vez más dominante, existen voces que critican esta nueva forma de abordar la pobreza, basada en el mercado, desviando la atención de las verdaderas causas de la misma (Gómez Gil, 2006).

Existen opiniones que hablan de un éxito rotundo de las microfinanzas basándose en las cifras de clientes y en la demostración por parte de las entidades de su capacidad de gestión y sostenibilidad, además de múltiples casos que demuestran que las microfinanzas han

ayudado a los beneficiarios. Pese a ello, en la actualidad el sector se enfrenta a varios retos, entre los que destaca la evaluación del impacto real que las microfinanzas están teniendo, pues hasta el momento no existen estudios suficientes que demuestren el impacto positivo de las mismas (CGAP, 2010).

### III. IMPACTO DE LOS MICROCRÉDITOS

#### 1. Introducción. Discurso.

La expansión del sector microfinanciero y del microcrédito en particular, ha estado respaldada, a lo largo de los años, por un discurso que defendía a dicho instrumento financiero como una herramienta innovadora, poderosa y efectiva en la lucha contra la pobreza (Lacalle, 2008).

De esta manera, citas como la siguiente, reflejan un pensamiento generalizado, por parte del sector, en relación a los microcréditos:

“Las evidencias provenientes de los millones de clientes de las microfinanzas de todo el mundo demuestran que el acceso a los servicios financieros permite a los pobres incrementar los ingresos familiares, capitalizarse y reducir su vulnerabilidad frente a las crisis que constituyen parte de su vida diaria. El acceso a los servicios financieros también se traduce en una mejor nutrición y en mejores resultados en materia de salud, tal como tasas más elevadas de inmunización. Permite a los pobres planificar su futuro y enviar a más hijos durante más tiempo a la escuela. Ha aumentado la confianza y la seguridad en sí mismas de las mujeres, de manera que les permite enfrentar mas adecuadamente las desigualdades de género” (Littlefield, Morduch y Hashemi, 2001, p.1).

En la misma línea, la organización mundial Microfinance Gateway, afirma que: “existe una fuerte indicación desde los prestamistas que el microcrédito mejora sus vidas; ellos fielmente devuelven sus préstamos incluso cuando la única razón convincente es asegurar el continuo acceso al servicio, en el futuro.”

Durante la expansión del fenómeno del microcrédito, esta ha sido la idea predominante en el sector. Una idea que ha sido respaldada, no solo por la comunidad internacional (

Banco Mundial, Naciones Unidas, Comisión Europea, etc.), ONGs, instituciones públicas y corporaciones, sino que ha sido en muchos casos apoyados por parte de líderes y personajes de la esfera pública a nivel internacional, que manifestaban su confianza en esta nueva herramienta para combatir la pobreza.

Existen una serie de puntos que han sido comunes y han formado parte del discurso que ha acompañado al microcrédito a lo largo de la expansión y que podrían resumirse en los siguientes (Gutiérrez, 2010):

- Los microcréditos son el mejor instrumento para combatir la pobreza y son una herramienta que ha revolucionado la ayuda al desarrollo.
- Los microcréditos sacan de la extrema pobreza a sus beneficiarios
- Los microcréditos son muy positivos porque sus solicitantes son fundamentalmente mujeres y porque su morosidad es bajísima.
- Los microcréditos convierten a los pobres en responsables de su propio desarrollo
- Los microcréditos elevan automáticamente la dignidad de quienes los solicitan
- El acceso al microcrédito debe ser una de las prioridades para alcanzar los ODM

Pero todos estos argumentos sobre las virtudes del microcrédito, se han apoyado en han débiles fundamentos y han carecido, lo largo de su expansión y hasta ahora, de un soporte empírico lo suficientemente riguroso que demuestre dichos beneficios, (Bateman, 2013; Rogaly, 1996; Gulli, 1998; Elyachar, 2005). Una ausencia de estudios y evaluaciones de impacto, que muchos expertos en el sector, han defendido y justificado, afirmando que, ante la evidencia de su impacto positivo, no merece la pena dedicar grandes cantidades de recursos a evaluar sus resultados.

Por lo tanto, sin estudios empíricos lo suficientemente rigurosos que demuestren el impacto positivo del microcrédito, cabe preguntarse cuales han sido los fundamentos en los que se ha apoyado el sector, a lo largo de casi 40 años, que evidencien la efectividad de dicha herramienta y que han formado parte de un discurso cubierto siempre por un velo de optimismo.

Dichas evidencias recaen los siguientes fundamentos:

La conexión genuina entre el microcrédito y el progreso en la reducción de la pobreza.

Un argumento breve basado en la idea de que conceder un pequeño préstamo a personas

con bajos ingresos, para invertir en pequeños negocios, proporcionará directamente unos ingresos con los que irán devolviendo el préstamo y gradualmente les permitirá salir de la pobreza. (Bateman,2013: De Soto, 1986; Yunus,2001,2007, Robinson, 2001, Smith and Thurman, 2007, Counts, 2008), (Ditcher, 2010). Este argumento se apoya en la idea que ha venido defendiendo Yunus, desde los orígenes del microcrédito, de que las personas con menos recursos poseen la capacidad intrínseca para salir de la pobreza, a través de dicha herramienta, a diferencia de lo que se habría creído hasta entonces (Grameen Bank).

Los datos financieros de las instituciones microfinancieras, que mostraban:

- **Un alcance y número de clientes de las IMF creciente.** Según el informe de la Cumbre Mundial del Microcrédito de 2014, en 2012 número total de clientes alcanzados en 2012 por las IMFs subió a 203,5 millones, lo que supone que cada vez más personas pueden acceder al microcrédito, y tener así la oportunidad de mejorar su calidad de vida. Por otro lado, dicho alcance, para muchos, es el reflejo del buen funcionamiento del sector. Pero dichos argumentos, no reflejan el éxito de dicha herramienta en cuanto a lo social se refiere, de esta manera, y un elevado alcance no se puede traducir inmediatamente en mejoras de su situación, tal como señalan Gutiérrez et al. (2010). La eficacia de un programa basado en microcréditos no debería sustentarse esencialmente en el índice de devolución, sino en su capacidad para mejorar la vida de sus destinatarios. Gómez Gil señala que “no todo el que solicite un microcrédito abandona automáticamente su situación de pobreza por el solo hecho de pasar a ser deudor”. Este mismo autor, critica de forma más profunda, que el objetivo del sector de lograr un mayor alcance, refleja una extensión de la economía bancaria y financiera, y en definitiva, del capitalismo global, entre los sectores más pobres, que hasta entonces no habían sido atractivos para el mercado.
- **Por otro lado, la tasa de morosidad** del sector microfinanciero se sitúa, según datos del MixMarket, en un 2,5% de media, un porcentaje mucho menor que en muchos casos de la banca convencional. Una tasa de morosidad tan baja es interpretada por muchos como una prueba del éxito de los microcréditos. A favor, Lacalle (2006) señala que, cuando un individuo tiene la capacidad de devolver regularmente los intereses, esto solo puede significar que “sus ingresos se han incrementado, o ha puesto en marcha una microempresa que genera una fuente regular de ingresos”. De esta manera se evidencia los efectos positivos a nivel microeconómico. Pero no todos defienden este argumento. Ante dicha postura, expertos como Bateman, señalan que las microfinanzas son mucho más

complejas que este simple proceso. A modo de ejemplo, Milford o Chang, exponen que es una práctica habitual que, para devolver un préstamo y los correspondientes intereses, muchos de los clientes, soliciten más préstamos con otras IMF con los que poder hacer frente a dichos pagos. Por otro lado, los tipos de interés dentro de las microfinanzas han sido a lo largo de los años objeto de debate, debido a las altas tasas que se aplican cada vez en más casos, respaldados bajo una clara falta de transparencia, sin regulación adecuada al respecto. Tipos de interés que han llegado a alcanzar el 80%, e incluso 100% (Compartamos Banco en México, o SKS en India), impulsando así el sobreendeudamiento (Moreno, 2011). De esta manera, Chang, se cuestiona qué negocio puede dar ese tipo de rentabilidad cada semana.

Las historias concretas que son contadas como reflejo del éxito de los microcréditos, siempre con un fuerte enfoque emocional: transmitiendo la idea de cómo los pobres pueden ser agentes de su propio destino si ellos tienen solo la oportunidad de acceder a servicios formales, y principalmente a los microcréditos (Ditcher, 2010). Autores como Rosenberg (CGAP) reconocen la importancia que han tenido las historias inspiradoras que han girado en torno al microcrédito, en éxito. Personas con pocos recursos que utilizaron un pequeño préstamo para abrir su negocio, con el que pudieron experimentar progresos notables en sus ingresos, y en términos de salud, educación y potenciación social. Ante este hecho existen críticas, que argumentan la “manipulación” o el interés por parte de IMF y organizaciones en contar solo historias positivas que reafirmen su discurso. De esta manera, Morduch (2011) afirma que “las instituciones de microfinanzas publicitan sus contados éxitos pero de lo que no nos hablan es del número mucho mayor de fracasos. No solemos ver el lado malo de la historia, solo nos dejan ver el pequeño lado bueno”. Siguiendo esta línea, Ditcher (2011), defiende que son los intereses privados, y no sociales los que están detrás de todas esas historias exitosas : “Las microfinanzas son una industria que quiere que todos sigamos creyendo que es importante y útil y que por eso merece subvenciones y el generoso apoyo de la gente, y a la gente no le interesa saber los detalles de todo esto, quieren ver la cara sonriente, por eso la cara sonriente seguirá estando ahí, no nos molestamos en hacer evaluaciones de estas cosas porque realmente no queremos comprobar que hemos malgastado nuestro dinero, si les preguntas a ellos que qué quieren realmente, quieren una economía estable, quieren la oportunidad de tener un trabajo, quieren seguridad, no quieren ponerse bajo el sol a vender una bolsa de arroz al lado de otras 20 personas que venden la misma bolsa de arroz por un penique al día.”

Por lo tanto, el alcance, la baja tasa de morosidad y las historias exitosas han sido los componentes principales del discurso que ha acompañado al microcrédito a lo largo de su expansión, para fundamentar la evidencia de las virtudes de dicha herramienta.

No ha sido hasta el 2000, cuando comenzarían a emerger las primeras críticas hacia el microcrédito. Dichas críticas, provenientes de los oponentes y también algunos defensores de los microcréditos, alegan una ausencia de estudios empíricos que demuestren la tal aclamada efectividad en la lucha contra la pobreza. Desde entonces, cada vez han sido más, las voces que han exigido la necesidad de estudiar en profundidad los impactos de las microfinanzas. Y es que la escasez de estudios sobre evaluación, como bien señala Lacalle, defensora de los microcréditos, ha dificultado la obtención de conclusiones generales sobre los resultados de las microfinanzas, y sobre su real utilidad o papel en el desarrollo.

## **2. Evaluación de impacto**

Si bien, a día de hoy, no existe prueba empírica que demuestre el impacto social del microcrédito a nivel macroeconómico, a lo largo de los años se han realizado diferentes estudios de evaluación de impacto, a nivel micro, mostrando diferentes resultados.

Se debe dejar claro que, un análisis de los resultados de los microcréditos, se puede basar en diferentes objetivos, dependiendo del enfoque en el que cada IMF se centre, y por lo tanto obteniendo unos resultados de diferente naturaleza. Señalar que en la teoría se hace distinción de dos enfoques: el dirigido al alivio de la pobreza y el financiero. Este último se centra en la sostenibilidad de la IMF y su autosuficiencia, y utilizará principalmente variables económicas y financieras para verificar o comprobar el cumplimiento de sus objetivos. Por otro, el enfoque dirigido a la alivio de la pobreza, considera la autosuficiencia de la IMF un medio para conseguir su fin último, el de mejorar las condiciones de vida de las personas con menos recursos, por lo que sus objetivos serán de naturaleza social. Aunque dicha clasificación es útil para describir los objetivos en cuanto al análisis de los microcréditos, en la práctica, la mayor parte de las IMF trabajan con ambos enfoques, siempre predominando uno de ellos: el social o el financiero. También cabe destacar, que pese a que los objetivos financieros pueden mostrar resultados positivos, como se ha visto anteriormente, estos no son en si, una prueba del impacto positivo en el desarrollo. En este punto, nos encontramos con un profundo debate, la relación entre el sistema financiero y el desarrollo, en el que no entraremos a discutir, pues no es objeto de este trabajo. Sin

embargo, partiremos de que dicha relación no se ha demostrado aun, y de ahí, que los objetivos desde un enfoque financiero, no sean suficientes para demostrar los impactos positivos en cuanto al alivio de la pobreza.

La evaluación de impacto trata de medir el cumplimiento de los objetivos sociales, en este caso del microcrédito.

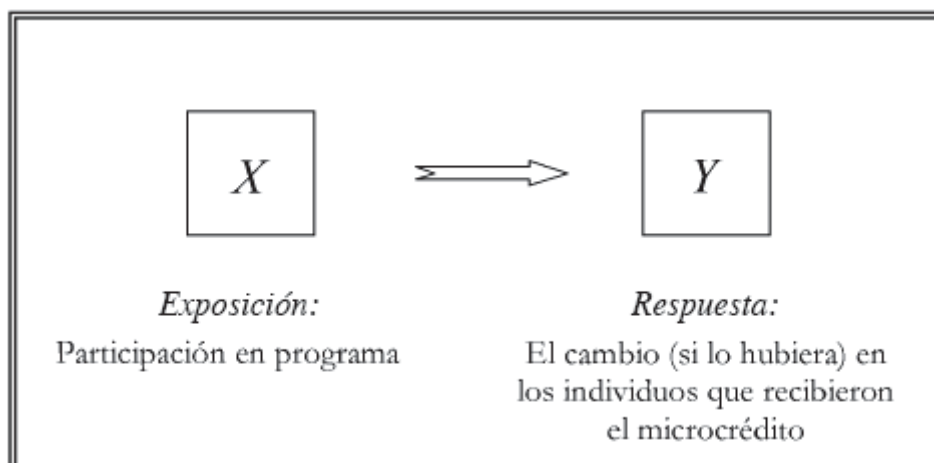
Pero cuando se habla de evaluación de impacto ¿a qué se está refiriendo exactamente?

Según la definición de SEEP Network: “la evaluación de impacto de un programa de microcréditos es un proceso de estudio que consiste básicamente en demostrar que la participación de una personas en el programa de microcréditos provoca cambios en dichas personas, Entre otros cambios, en su bienestar y el de su familia, en su microempresa e incluso en el nivel de desarrollo de su comunidad”.

Dicho de otra manera, y según palabras de Lacalle y Rico (2007), “el objetivo de la evaluación de impacto es probar que si la persona no hubiese participado en el programa de microcréditos, esos cambios no se habría producido, o se habrían producido en menos grado.”

Pero demostrar esta correlación entre la concesión de un microcrédito y la mejora de la calidad de vida del beneficiario (ver figura 1) no es algo sencillo. En dicha relación intervienen múltiples factores, difíciles de definir y controlar a través de un estudio de evaluación. Como señala Lacalle “los cambios de los que estamos hablando (mayor nivel de ingresos y de bienestar, mejora en la educación o alimentación, mayor participación comunitaria, etc.) pueden ocurrir a lo largo de la vida de las personas por múltiples causas, muchas de las cuales no tienen nada que ver con la participación. Por otro lado, existe también, la dificultad de afirma en encontrar un grupo de control para la comparación .Tal y como Rosenberg afirma “el encontrar un grupo de personas similares a los beneficiarios de los préstamos en todos los aspectos con excepción del hecho de haber recibido un préstamo” supone elevados costes y un alto grado de dificultad.

**Figura 1. Evaluación de impacto**



*Fuente: Lacalle, 2007*

Pero, aunque se cuenta todavía, con estudios determinantes que demuestren el impacto real de los microcréditos, en los últimos años, las metodologías utilizadas, cada vez han sido más rigurosas. Los estudios de evaluación del impacto del microcrédito, han ido evolucionando en sus características y sus métodos de análisis a lo largo de estos años.

En cuanto a los estudios que existen hasta el momento, podemos distinguir 3 etapas en las que dichos estudios han ido evolucionando y han compartido métodos comunes.

Desde los años 80 hasta la mitad de los 90 existen numerosos estudios de evaluación de impacto. La gran mayoría de ellos, concluían y corroboraban un impacto positivo de los microcréditos en sus participantes. Dichos estudios se centraban principalmente en el análisis de los ingresos familiares así como su repercusión en la salud y educación, en la reducción de la pobreza y en generación de empleo. Pese a que dichos estudios fueron un gran apoyo para aquellos que defendían las microfinanzas, en sí mismos tenían muchas carencias, y eran metodológicamente cuestionables, por parte del mundo académico. El análisis de estos estudios, se basaba en muestras muy pequeñas, lo cual limitaban extrapolar sus resultados a una mayor parte de la población. Por otro lado, no utilizaban grupo de control, impidiendo así poder comparar con personas que no hubiesen recibido el microcrédito, y analizar las diferencias. En vez de esto, se comparaba la situación inicial de los participantes de los microcréditos con su situación final, tras haber recibido dicho instrumento. El resultado, era por lo tanto, estudios muy limitados, y de dudosa fiabilidad,



debido, en resumen, a la poca rigurosidad de los mismos. Un ejemplo de estos estudios sería los realizados por la red Acción Internacional, o autores como Berenbach y Guzmán (1993).

Ya en la segunda mitad de los 90, comienzan a emerger los primeros estudios realizados con grupos de control e intervención, con el objetivo de conseguir unos resultados más precisos en cuanto a los impactos del microcrédito. La mayoría de los escasos estudios que abordaban esta dificultad, concluyeron, que los microcréditos provocaban beneficios económicos y sociales relevantes. Algunos de estos estudios fueron los realizados por Pitt y Khandker (1996) y Hulme y Mosley (1996). En ambos estudios se obtuvo que el ingreso medio de las familias que habían recibido el microcrédito era sustancialmente superior al recibido por aquellas del grupo control, quienes no habían participado en el programa de microcréditos. También se concluyó que un porcentaje importante de los participantes en el grupo de intervención habían conseguido situarse por encima de la línea oficial de pobreza. Pese a que dichos estudios, poseían cierta rigurosidad, existía cierta polémica en torno a su validez. Un estudio llevado a cabo por Roodman y Morduch (2009) ponía en duda la metodología y las conclusiones de los estudios anteriores. Algunas de los argumentos de dichos autores era la duración de dichos estudios, los cuales no duraban más que entre 12 y 18 meses. Una de las debilidades que poseía la dicha metodología era el no aleatorizar la muestra estudiada, ya que esto supone un sesgo de selección en los miembros de control y de intervención (Lacalle, 2002).

El estudio de Roodman y Morduch, tuvo un gran impacto en el mundo académico.

A partir de 2009 comenzaron a realizarse estudios con muestras aleatorias. Para ello, se selecciona un grupo lo suficientemente grande, y a partir de este se crearan dos subgrupos, de intervención y de control, de forma aleatoria, dando lugar a dos grupos exactamente idénticos estadísticamente. Uno de los subgrupos, el de intervención, participará en un programa de microcréditos, por lo que esta será la única diferencia ex ante entre los mismos. Destacan los estudios de Banerjee, Duflo, Glennerester y Kinnan(2009), Karlan y Zinman (2007) y Karlan y Appel (2011).

Todavía existen pocos estudios aleatorizados. Los que ya existen solo han llevado un seguimiento a corto plazo, ente 12 y 18 meses. Parte de ellos no encontró una relación ente los microcréditos y un incremento en los ingresos de los participantes en los programas aunque sí otros posibles beneficios (Banerjee, Duflo, Glennerster y Kinnan, 2009, y Karlan y Zinman, 2009). El único estudio de microfinanzas hasta hoy, basado en una muestra aleatoria controlada, que obtuvo una correlación positiva, analizó los ahorros, y no el microcrédito (Dupas y Robinson, 2009).

### 3. Actualidad: falta de estudios

Pese a los propósitos por parte del mundo académico, de estudiar en profundidad los resultados de los programas de microcréditos, la evaluación de su impacto es, hoy en día, un campo joven y aun por explotar. Y, tras 40 años, aún no existen datos empíricos que demuestren los beneficios de dicha herramienta, en la lucha contra la pobreza (Gómez Gil, Sombras en las microfinanzas).

Las posibles causas de este vacío empírico durante dichos años, han sido estudiadas por algunos autores. Algunos plantean que se debe principalmente a los altos costes de llevar a cabo dichas evaluaciones, y la dificultad de los métodos estadísticos de las propias evaluaciones (Jonathan Morduch). Aunque otros expertos encuentran justificación en un interés determinado de no querer dar a conocer el impacto real (Carlos Gómez Gil).

La falta de estudios empíricos que demuestren los beneficios de los microcréditos podría estar estrechamente relacionada con los ambiciosos objetivos de dichas organizaciones y de la comunidad internacional en general. Pese a no existir pruebas explícitas que demuestren esta conexión, son cada vez más los autores que defienden esta postura. Así, Thomas Dichter(2010) sostiene que nadie querría arriesgarse a escuchar que no funcionan. Dicho argumento plantea que si se demostrase que los microcréditos no funcionan y no crean un impacto positivo social, desarmaría todo el sector y por lo tanto cabe plantearse, hasta que punto existiría un interés en que no se realicen dichos estudios, por gran parte de los que apoyan las microfinanzas, para que no se conozca la realidad del impacto de dicha herramienta. Carlos Gómez, también plantea que exista un empeño consciente de no conocer detalladamente su efectividad, pudiendo así seguir apoyando un discurso donde se proclama al microcrédito como la panacea del desarrollo del siglo XXI. En la línea, Bateman (2013) señala que los motivos que impulsaron las microfinanzas tenían mucho más que ver con “los imperativos de la ideología neoliberal que por una preocupación genuina de erradicar la pobreza”, argumento que también defienden autores como Weber (2002), Ellerman (2005) o Feiner y Barker (2007).

Pese a la falta de estudios relevantes en el sector que demuestren el verdadero impacto sobre la pobreza, muchos son los que siguen creyendo en la efectividad de los microcréditos y su enorme potencial, para luchar contra esta. Por otro lado, otros autores defienden su potencialidad, pero son menos entusiastas en cuanto a sus efectos en el desarrollo, definiéndola como una herramienta más, en la lucha contra la pobreza Gutiérrez y Berezo

(2010) que afirman que “en todo caso no es único instrumento, ni el más apropiado en todas las circunstancias.”

En la actualidad, también encontramos autores que, respaldados por la falta de datos empíricos, no creen que esta herramienta esté mejorando e incidiendo positivamente en la vida de personas de bajos ingresos. Autores como Milford Bateman (University of Juraj Dobrila Pula, Croatia), Ha-Joon Chang (University of Cambridge, UK), David Roodman (asesor político y experto en microfinanzas en EEUU) o Carlos Gómez Gil, (Universidad de Valencia, España), son algunos de los autores más críticos hacia el sector microfinanciero.

#### **IV. SISTEMA FINANCIERO, LA BANCA Y LAS MICROFINANZAS**

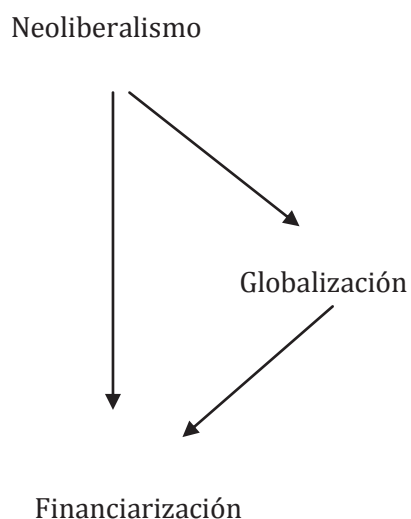
Dentro de las microfinanzas, como se ha señalado anteriormente, los bancos comerciales representan cada vez un mayor porcentaje dentro de las instituciones que conceden microcréditos. Esta tendencia responde a los mecanismos del actual sistema económico neoliberal. Así, la presencia del sector financiero convencional forma parte de un proceso de expansión acorde con la lógica de la desregulación, liberalización y privatización que rige la economía a nivel mundial desde hace décadas. Para ello se tratará de explicar el papel del sector financiero actual, sus objetivos de expansión y el fuerte poder que representa dentro de la economía, respondiendo así al planteamiento sobre el papel de la banca dentro de las microfinanzas.

##### **1. Importancia del sector financiero en la actualidad**

En las últimas décadas, el sector financiero ha ido adquiriendo una mayor importancia a nivel mundial, experimentando un fuerte crecimiento a partir de la los 80 con las políticas neoliberales que Ronald Reagan y Margaret Thatcher implementaron en dicha década. De la mano de los mismos comenzaría una nueva época que abriría camino a un mercado cada vez más liberalizado y desregulado, permitiendo así, una espectacular expansión del mercado y del sector financiero en los países centrales. (Beltrán, 2006: 205)

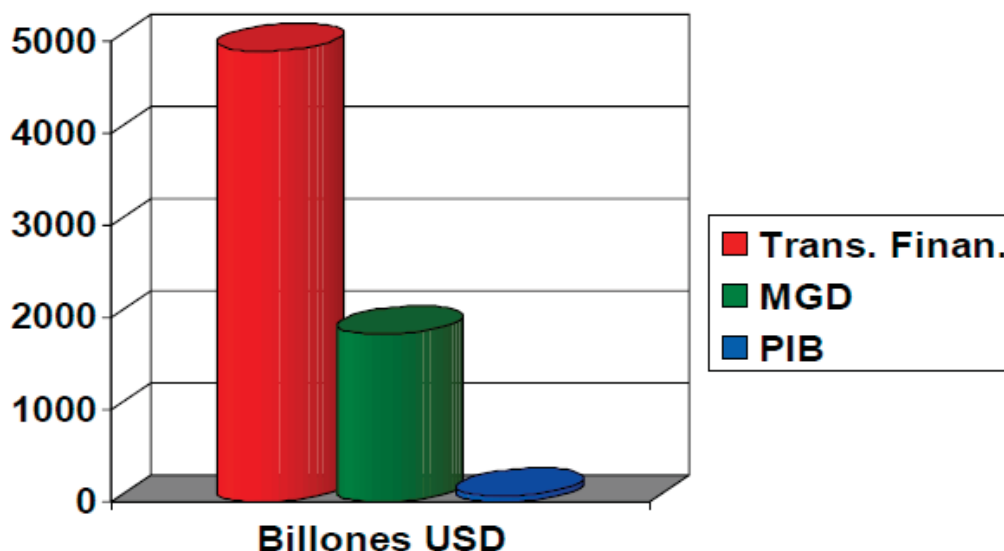
Durante la fuerte expansión del sector financiero, este fue adquiriendo un mayor poder sobre la economía, como señala Zabalo (2012) “la esfera financiera crece mucho más rápido

que la esfera real, productiva, despegándose de ella, ya que se trata de actividades esencialmente especulativas”. Esta sobredimensión del sector financiero recibe el nombre de financiarización y se explica como el resultado de la confluencia de una serie de variables, una interrelación entre el proceso de la globalización, el desarrollo de las tecnologías de la información y comunicación, dentro de un marco de lógica neoliberal (Martínez González y Tablas, 2007).



En la financiarización se incluirían principalmente los procesos especulativos que buscan el lucro a corto plazo. Dichas especulaciones están llegando a alcanzar un peso relevante dentro de la economía, causando en muchas ocasiones desajustes o incluso crisis, como las relacionadas con los productos alimentarios en países en desarrollo. El proceso de financiarización refleja un sistema financiero cada vez más alejado de su papel en la economía real, basándose en actividades poco relacionadas con la misma, en busca de la alta rentabilidad y maximización del valor (Gutiérrez, 2010). La siguiente gráfica muestra el volumen de recursos financieros que se mueven aproximadamente al año, un volumen muy superior al volumen de recursos provenientes de la economía real. Dicha comparativa refleja a grandes rasgos el peso real del sector financiero en la actualidad.

De esta manera, suponiendo un rango de entre 285 y 365 días de negociación al año, 5000 millardos de USD al día implican entre 1.425 y 1.825 billones de USD al año. El PIB mundial es del orden de 70 billones de USD, por lo que, solo en el MG, se transan, anualmente, recursos equivalentes entre 20 y 26 veces el valor de la producción de todos los bienes y servicios del mundo. Algunos estudios cifran el volumen de transacciones financieras totales en unas 70 veces el PIB mundial (en 1990 representaban “solo” 15 veces el PIB mundial).

**Gráfica 1: volumen transacciones financieras 2013**

*Fuente: García, 2013.*

El poder del sector financiero en el mundo actual supera con creces la apreciación que la mayor parte de la población pueda tener. Los procesos especulativos que dominan el sector se desenvuelven dentro de una terminología y mecanismos de difícil comprensión que derivan en toda una ingeniería financiera. La crisis del 2008 sería un ejemplo de la sobredimensión y el poder del sistema financiero en la actualidad. Fue el reflejo del enorme poder que posee el sector financiero en la actualidad. Aunque la causa de la crisis fue la actividad financiera liberalizada y desregularizada, resultado de las políticas neoliberales aplicadas desde hace unas décadas atrás (Gutiérrez, 2010), el sector tiende hacia una mayor desregulación. Es decir, el sector financiero, no solo causó la crisis, sino que tras ella salió reforzado.

Pero no solo la crisis de 2008, sino las últimas crisis financieras reflejan el poder del sector financiero en todos los ámbitos, a nivel económico y también social. Así, Stiglitz (2001) alertaba recientemente de la alta frecuencia de estas crisis desde la década de los 70, coincidiendo con el cambio de políticas hacia una economía de mercado en los 80, las cuales habrían permitido la expansión del sector financiero. Gutiérrez Albarracín (2008) señala

como ha coincidido la exuberancia de las finanzas con una “crisis camuflada de la economía capitalista. En la misma línea, Gutiérrez (2010) hace referencia a la especulación y ausencia de transparencia y control del sector, que “terminan por llevar a situaciones dramáticas, afectando al funcionamiento económico y social en ámbitos que superan largamente a lo financiero”.

Ante dichos argumentos, por el contrario, autores de corte neoliberal, adjudican la crisis a los “fallos de mercado”. Fallos de mercado que, como Pedro Ramiro (2013) señala, “nunca se adjudican a la forma de operar del sector privado”. Y que tal y como pasó en la crisis de 2008 fueron externalizados a la sociedad en general. Dicha La internalización de las pérdidas no es un hecho aislado,

A modo de conclusión, se debe recalcar el alto grado de poder que el sector financiero ha ido adquiriendo en las últimas décadas, resultado de una lógica neoliberal, dominando el sistema económico actual y otros ámbitos a nivel social. Su poder, en la actualidad, sigue su proceso de expansión bajo un proceso hacia la máxima liberación del sector. Como parte de esta expansión, las microfinanzas se convertirán en el puente de acceso a las capas más pobres de la pirámide, como se explica en el siguiente apartado.

## **2. Nuevo nicho de mercado: la base de la pirámide**

Hasta hace unas décadas, la banca convencional se había mantenido alejada de las capas sociales más pobres, debido a la creencia de que no eran un mercado rentable. Estos carecían de garantías lo que suponía un enorme riesgo para los bancos. Esta creencia no solo había mantenido apartada a las personas más empobrecidas de los bancos, sino también de las empresas, que no veían ningún tipo de beneficio en dichos segmentos. Pero con el tiempo, tras el avance del neoliberalismo a partir de los 80 y 90, el afán en la búsqueda de nuevas oportunidades de hacer negocio y nuevos nichos de mercado demostró que los segmentos más desfavorecidos eran un mercado altamente rentable. Durante dicho periodo también tendría lugar una serie de profundos cambios en el sector del desarrollo y cooperación, redirigiendo su orientación hacia el mercado. Quienes defienden dicha visión defienden que el sector privado es el principal motor capaz de transformar y crear oportunidades de desarrollo, llegando a considerar a las empresas como “instituciones sociales” como señala Henry Minzberg, profesor de la McGill University.

Ante una clara oportunidad de negocio en las capas más pobres, con el tiempo se han ido desarrollando actividades de negocio dirigidas a la base de la pirámide<sup>5</sup>, llamadas negocios inclusivos. Prahalad (2006) habla de “una globalización inclusiva” basada en una competencia “libre y transparente” del mercado globalizado y defiende que, mediante los negocios inclusivos, las capas más pobres se convertirán en sujetos activos en un sistema de mercado y podrán optar a una gran variedad de productos que se ajusten a sus necesidades. Pero para muchos, la base de la pirámide es un nicho de mercado más con un alto atractivo y una alta rentabilidad. Se plantea, entonces, los negocios inclusivos como “viejas formas de explotación de las personas con menos recursos” (Moreno, 2011) y como una oportunidad estratégica para internacionalizarse e introducirse en nuevos mercados, tal como señala Paul Ortega, del la Agencia Vasca de la Innovación (2011).

Desde el momento en el que los pobres son reconocidos como personas rentables, y como parte activa del sistema económico actual, han sido muchas las empresas, y principalmente grandes corporaciones, las que han expandido su negocio a la base de la pirámide con el objetivo de aumentar su cartera de clientes e incrementar sus beneficios. Los motivos sociales por los que las empresas deciden hacer negocios inclusivos en la BdP son objeto de cuestionamiento, pues dichos motivos son voluntarios sin que exista ningún tipo de regulación que obligue a su cumplimiento y dentro de una lógica de libre mercado, el beneficio es el único objetivo real que se busca.

Desde que surgiesen los negocios inclusivos, estos no han estado exentos de críticas. Y una importante corriente de opinión señala que dichas actividades son viejas formas de explotación hacia las personas con menos recursos que se apoyan en un fuerte discurso social como estrategia que le abra paso hacia los negocios con las capas más pobres (Moreno, 2011). En muchos casos, las críticas hacia ciertos negocios que dicen ser inclusivos son descritas como “tiburones disfrazados”, que justifican sus negocios, muchas veces, con una retórica densa, cargada de eufemismos, de excesos de compromiso social y preocupación sobre la pobreza. . En la misma línea, Miguel Romero y Pedro Ramiro (2012) hacen referencia a una “reorientación empresarial”, cuyo objetivo sería gestionar la pobreza de acuerdo a los criterios del mercado, a través de una estrategia enmarca entro en la “ética de negocios” argumentando su colaboración en el desarrollo y justificando así su objetivo de acceder a nuevos nichos de mercado Ante este argumento, en muchos casos, dichos negocios son generadores de necesidades artificiales y superfluas y ante la falta de competencia

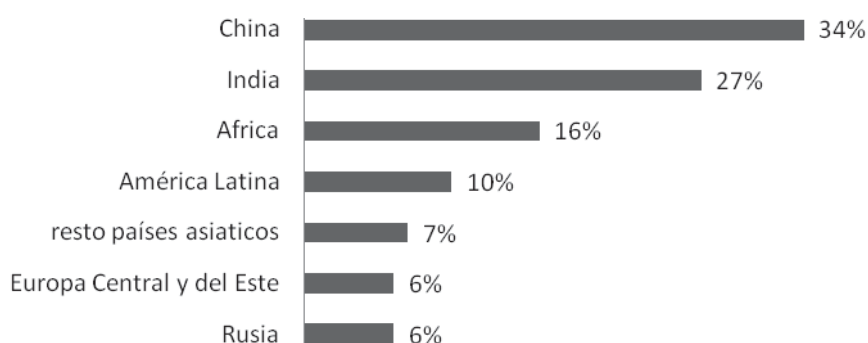
---

<sup>5</sup> La base de la pirámide, conocida en su abreviatura como BdP, se refiere al segmento de población, que integran los estratos inferiores de la pirámide demográfico-económica. Denominada así por C.K. Prahalad (2006).

abusan de precios elevados impulsando en cierta manera el sobreendeudamiento, tal como señala autores como José Ángel Moreno (2011), miembro de Economistas sin Fronteras. Dicha afirmación dista así del discurso principal de los negocios inclusivos que defiende su actividad afirmando que colaborarán en la mejora de la calidad de vida de los consumidores, ofreciendo servicios y productos que cubran sus necesidades.

Para hacerse una idea de las magnitudes de la riqueza que se encuentra en la BdP, a continuación se exponen las estimaciones realizadas dentro del ámbito académico y económico durante los últimos años. Según la estratificación original de Prahalad y Hart (2002), en la cúspide de la pirámide económica encontramos aquellos individuos que disponen de ingresos de más de 20.000 dólares (100 millones de personas), el segundo y tercer estrato corresponden a unos niveles de ingresos entre 1.500 y 20.000 dólares, con una población aproximada de 1.750 millones de personas. Finalmente, a la base de la pirámide encontramos a un colectivo formado por aproximadamente 4.000 millones de individuos, que son los que disponen de unos recursos inferiores a 8 dólares diarios o 3.000 dólares anuales en poder de paridad adquisitivo. En 2009, el informe del World Economic Forum establece que el número de personas que viven en la base de la pirámide asciende a 3.700 millones, con un ingreso inferior a 8 dólares al día y con un mercado de consumo global de 2,3 billones de dólares. Respecto a la distribución por regiones, como se puede ver en la siguiente gráfica, la BdP de China y la India representan los mayores porcentajes, con un 34% y 27% respectivamente.

**Gráfica 2: distribución de la BdP, 2009.**



*Fuente: elaboración propia partir de datos de Sánchez et al. 2011. (WEF, 2009)*



### 3. Las microfinanzas en la base de la pirámide

En el caso del sector microfinanciero, los microcréditos han demostrado ser altamente atractivos debido a la baja tasa de morosidad y los intereses elevados que en muchos casos se aplican. Estas características han convertido a las microfinanzas en un mercado rentable. Desde el momento que es reconocida la rentabilidad del sector se convierte en uno más dentro del sistema económico actual. Pese al objetivo social que ha caracterizado las microfinanzas desde sus orígenes, la actual lógica del libre mercado persigue la desregulación del mercado en su máxima amplitud, dejando que sean las propias fuerzas del mercado las que regulen el mismo. De esta manera, la evolución del sector refleja una lucha entre el fin social que tenía inicialmente y el fin meramente económico. En esta tensión van ganando peso los intereses económicos, que acaban dominando el sector y pasando los fines sociales a un segundo plano como parte de la estrategia social de la entidad financiera para legitimar la actividad lucrativa en la BdP.

Como se explicaba en el apartado anterior el sector microfinanciero ha evolucionado en todos los ámbitos, y lo sigue haciendo hoy en día. En un comienzo las microfinanzas eran exclusivas de las ONGs y cooperativas con una orientación social, pero en los últimos años cada vez tienen una mayor presencia nuevos agentes en búsqueda de la rentabilidad como bancos comerciales o IMF (Marbán, 2011). En los comienzos, alcanzar la autosuficiencia de las IMF era considerado necesario como medio para alcanzar su misión social, sin tener que depender así de cualquier tipo de ayuda externa o donaciones. Pero cuando el fin social depende exclusivamente de la rentabilidad, y no existe regulación al respecto, existe el peligro de que, con el objetivo de no perder autonomía dentro de un entorno cada vez más competitivo, el fin social quede en un segundo plano. Y esto ha sido lo que ha ido ocurriendo.

El alejamiento por parte de múltiples IMF de su objetivo social, convirtiendo su fin en la maximización del beneficio, junto con la creciente presencia de instituciones atraídas por la rentabilidad del sector, refleja un desvío de la misión del conjunto del sector. Este y la comunidad internacional han manifestado su preocupación al respecto, reconociendo que el desvío de la misión es uno de los peligros y retos a los que se enfrentan las microfinanzas en los próximos años. Así, El Microfinance Banana Skins 2008, el primer informe global sobre los riesgos de la industria de las microfinanzas, muestra que la desviación de la misión ocupa la séptima posición en el ranking de percepción de riesgos generales y el segundo puesto entre los riesgos percibidos por los profesionales de las microfinanzas. Ante dicha preocupación, *en el 2010 surge el Sello de Excelencia. Este Sello representa la primera*

*iniciativa de importancia que se enfoca en los resultados de los clientes.* Su objetivo es reconocer a aquellas instituciones que están haciendo lo más posible por llegar a las personas que viven en la pobreza y por crear cambios positivos y durables en sus vidas. El Sello reunirá y compartirá las prácticas efectivas de estos proveedores de microfinanzas y, al hacerlo, promoverá una comunidad de aprendizaje entre los agentes de microfinanzas.<sup>6</sup>

Múltiples son las críticas por parte de la comunidad internacional hacia las instituciones que han priorizado la rentabilidad ante el fin social. Muhammad Yunus señala, en relación a los altos tipo de interés que aplican para lograr una determinada rentabilidad, que estas están “conduciendo al microcrédito en la dirección del usurero”, “cuando debería tratar de ayudar a los pobres a salir de la pobreza protegiéndoles de los usureros, no creando otros”. Por otro lado, el presidente de MicroRate, Damian Von stauffenberg habla de “auténticos animales con colmillos que se ponen el traje de ovejas de las microfinanzas”. Pese a la creciente “preocupación” mostrada no hay medidas eficaces que reorienten los fines perseguidos por los microcréditos. Los insuficientes o nulos mecanismos de regulación y supervisión al respecto, y la tendencia a una cada vez menor regulación del mercado, muestran que dicha desviación no es más que la tendencia natural que marca el sistema económico en la actualidad. Esto forma parte de la “arquitectura global por la que se avanza” del libre mercado, señala Carlos Gómez Gil (2011). La falta de regulación, convierte al sector en el escenario perfecto para aquellos negocios, como la banca -cuyo principal objetivo es el de la búsqueda de nuevas oportunidades con las que enriquecerse-, accedan a dicho mercado, apoyándose para ello en innovadores discursos de responsabilidad social con los que justificar su actividad en la BdP.

La fuerte competitividad a la que se enfrentan los bancos comerciales en los mercados tradicionales empuja a estos a plantearse nuevas formas de negocio y nuevos nichos de mercado. En este contexto los negocios en la BdP, es decir, el sector microfinanciero, resulta ser una alternativa altamente atractiva con una alta rentabilidad y una escasa competencia en muchos casos. El cada vez mayor interés económico en las microfinanzas muestra un gran número de opiniones a favor, dentro del sector. Jacques Attali, presidente de Planet Finance, la mayor organización mundial de microfinanzas, parece tener claro la oportunidad de negocio que representa el mercado microfinanciero, señalando en una entrevista a *El País* que “es por el bien de sus cuentas (las de los bancos): el 80% de la población mundial no puede acceder a un crédito y, en vez de luchar para conseguir un 1% más de cuota de mercado del 20% del mundo rico, es inteligente considerar que ese otro 80% es un enorme

---

<sup>6</sup> para más información: [sealofexcellence.wordpress.com](http://sealofexcellence.wordpress.com)

mercado potencial. Los pobres son un mercado rentable” (2006). Siendo Attali el presidente de la mayor organización de microcréditos, cabe plantearse hasta qué punto existe un fuerte interés económico en el sector microfinanciero, más allá de la búsqueda de la autosuficiencia como medio para alcanzar el fin social.

El número de estas organizaciones en el sector cada vez es mayor aprovechando, tal como señala Moreno (2011), mercados de insuficiente competencia, fuerte demanda o una débil regulación. Además el economista hace referencia a que dichas instituciones poseen un alto nivel de recursos y una fuerte capacidad de expansión mucho mayores que el resto de las IMF.

A partir del planteamiento realizado hasta aquí, que enmarca a las microfinanzas dentro de una lógica de libre mercado y en línea con el sistema económico capitalista neoliberal, estas se presentan hoy en día como el puente que permite al sector financiero convencional acceder a la base de la pirámide y a la riqueza que se encuentra en ella. Un proceso de extensión de la economía bancaria hacia las capas más pobres, las cuales habían permanecido hasta hace unas décadas excluidas del sistema por la creencia de no ser un mercado rentable. (Gómez Gil, 2006).

Dicha expansión se alinea con el objetivo que promueve la comunidad internacional en su discurso de lograr, a largo plazo, un sistema financiero único e inclusivo, que permita a todas las personas acceder a productos y servicios financieros. El interés por parte de la comunidad internacional de expandir las finanzas con el fin de crear un sistema financiero único se ha reflejado en el fuerte apoyo que ha brindado al sector a lo largo de los años.

En una tendencia a considerar, como una estrategia posible para eliminar la pobreza, el crecimiento económico, con la llamada “globalización de la pobreza”, gobiernos, instituciones multilaterales, y en general la comunidad internacional, se han encargado de asignar al mercado como el principal motor para la erradicación de la pobreza. De esta manera el “sector privado” queda consagrado no solo como un “agente de cooperación” sino como el “dirigente de la cooperación”, que marcará la estrategia que deben seguir todos los demás actores sociales. De esta manera, dicho sector se refugiará en un fuerte discurso de cooperación, que les permiten convertir al mercado potencial de la pobreza en oportunidades de negocio. Así, las organizaciones sociales y la cooperación internacional para el desarrollo, tras una profunda reestructuración del sistema de ayuda internacional, pasar a tener un papel marginal, en colaboración con el sector privado, incrementando a través de alianzas, su legitimidad.

Las Naciones Unidas y otras instituciones a nivel internacional, instituciones públicas, grandes corporaciones y bancos han sido, en gran medida, los que han patrocinado, financiado y promulgado todo tipo de iniciativas para colaborar en la expansión del microcrédito. En su libro “Los Guardianes de la Libertad” el filósofo Noam Chomsky señala que “El modelo de propaganda deja entrever que el “propósito social” de los medios de comunicación es el de inculcar y defender el orden del día económico, social y político de los grupos privilegiados que dominan el Estado y la sociedad”. El fuerte papel de dichas instituciones en la expansión del microcrédito se refleja en numerosos ejemplos de indudable importancia en el sector. Entre algunos de ellos destacan:

- CGAP, la organización de microfinanzas más grande a nivel mundial, es una organización dependiente del Banco Mundial junto con la Fundación de Bill y Melinda Gates y otras organizaciones relevantes a nivel mundial (PNUD, Citi Group, Norad, The Mastercard Foundation, Banco de Desarrollo Interamericano, Ford Foundation, etc)<sup>7</sup>
- Las Cumbres del Microcrédito apoyadas por las grandes instituciones, grandes bancos y corporaciones.
- La proclamación por parte de Naciones Unidas del año del 2005 como el “año del microcrédito”, En dicho año, Kofi Annan, secretario entonces de las Naciones Unidas señaló: “Las microfinanzas han probado su valor, en muchos países, como una herramienta contra la pobreza y la hambruna. Realmente puede cambiar la vida de las personas a mejor, especialmente la de aquellos quienes más la necesitan”.<sup>8</sup>
- Mix Market: la mayor plataforma, a nivel mundial, que recoge datos económicos del sector. (CGAP, Fundación de Bill y Melinda Gates, Citi Group, The Mastercard Foundation, UK Aid, etc)<sup>9</sup>.
- Las políticas a nivel internacional que se han llevado a cabo en relación a las microfinanzas, llegando a relacionar el microcrédito como una de las prioridades en el cumplimiento de los objetivos de Desarrollo del Milenio.

---

<sup>8</sup> P<sup>8</sup> Para más información: <http://www.cgap.org/member-organizations> página oficial del “año del microcrédito” : <http://www.yearofmicrocredit.org/>

<sup>9</sup> Para más información: <http://www.mixmarket.org/es>

Tales organizaciones defienden y comparten una misma visión sobre el modelo capitalista, por lo que la intensidad de su apoyo y de sus intenciones en la expansión de las microfinanzas parecen encajar con su fuerte interés por expandir el sistema financiero a los más pobres y, en definitiva, el capitalismo a la BdP.

## **V. EL BBVA, SANTANDER Y LA CAIXA EN LAS MICROFINANZAS**

A lo largo de este trabajo se ha planteado a partir de una serie de argumentos cómo las microfinanzas forman parte del proceso de expansión del sistema financiero a la base de la pirámide, convirtiéndose en el puente para acceder dichas capas. En este contexto el papel del “objetivo social” del sector es fundamental dentro de la estrategia de expansión, pues legítima que una actividad con el único fin de lucro, se lleve a cabo en los segmentos más vulnerables socialmente.

La ausencia de estudios empíricos que demuestren el impacto positivo en sus beneficiarios en la actualidad se alinea con los intereses económicos por parte del sector financiero y de la comunidad internacional, ya que las microfinanzas son funcionales al objetivo de expandir el sistema financiero. El discurso que sustenta sus tesis podría peligrar y ser desmontado si existiesen estudios que mostrasen una realidad del microcrédito diferente a la que defienden. Así, la realización de estudios empíricos podría cuestionar la legitimidad de expandir su actividad en la base de la pirámide, y dejaría al descubierto su único fin de lucrarse.

Si bien se está apuntando una tendencia general, cabe señalar que no todas las organizaciones que hayan concedido o conceden microcréditos tienen solo fines económicos. El microcrédito surgió ante un problema social a través de ONG y múltiples instituciones que han querido mejorar la vida de miles de personas a través del microcrédito. De esta manera, se funden los intereses de organizaciones de naturaleza social cuyo objetivo es crecer, y así dar servicio a más personas, con la de un sector financiero que quiere crecer también e incrementar sus beneficios. Si bien quién está ganando peso en el sector son éstos últimos.

Con el objetivo de reforzar dicho planteamiento a continuación se expone un estudio práctico en el que se analiza el comportamiento de los tres principales bancos españoles que lideran hoy en día el mercado financiero español: el Banco BBVA, el Banco Santander y La

Caixa en relación a las microfinanzas. El estudio engloba el mercado español, el originario de las entidades, y el latinoamericano, dado el peso que el sector financiero tiene en dicha región.

En España, el banco Santander, el Banco BBVA y La Caixa, lideran hoy en día el mercado español tras un largo periodo de liberalización del sector que ha fomentado las fusiones y adquisiciones. Además, la concentración en pocas entidades ha sido fortalecida tras crisis financiera. En resumen, la suma entre los tres bancos conforma alrededor de un 60% de cuota de mercado. En total, 16 entidades controlan un 90% del mercado español según datos de RR de Acuña & Asociados<sup>10</sup>, estimándose que se sigan produciendo más absorciones y fusiones entre entidades. Con una cuota del 60%, y con una clara posición de liderazgo, se considera que dichos bancos son lo suficientemente representativos dentro del sector financiero español, pudiendo extraer de un estudio de su comportamiento, pautas o patrones comunes al sector en su conjunto.

Por otro lado, el siguiente estudio abarca también el territorio latinoamericano debido a la fuerte presencia de dos de los bancos elegidos, el Santander y BBVA, en dicha región, resultado de un intenso proceso de internacionalización en los años 90, en el que expandieron su actividad a gran parte de Latinoamérica. Dicho proceso de expansión se debió, por un lado, a la mayor presión competitiva en el mercado nacional por parte de empresas extranjeras, debido a un entorno más liberalizado, y por otro, al nuevo marco de actuación con la entrada en la Unión Europea y el Mercado Único recién estrenado, que suponían una mayor capacidad de financiación para realizar compras internacionales (Fernández Durán). Dicho proceso se realizó principalmente a través de la inversión extranjera directa. América Latina se posicionó en un principio como el principal pilar de esa expansión debido a su situación económica, dado que se encontraba en un proceso de reformas que incluía la liberalización de ciertos sectores y la privatización de empresas y bancos (Alberola y López, 2013). De esta manera, el grupo Santander y el BBVA, consiguieron posicionarse como líderes dentro del territorio latinoamericano.

A través de este estudio se pretende mostrar la relación entre el comportamiento de dichos bancos la y lógica planteada en el trabajo que guía a la banca a expandir sus negocios a la base de la pirámide. Para ello, se describirá, a modo de contextualización, los sectores microfinancieros español y latinoamericano. Para, posteriormente, analizar cuáles son las

---

<sup>10</sup> <http://www.invertia.com/noticias/concentracion-bancaria-grandes-apoderan-mercado-2877859.htm>

estrategias de crecimiento que los bancos elegidos están llevando a cabo a través de las microfinanzas.

### **1. Microcréditos en Latinoamérica**

La primera característica reside en el enfoque que las instituciones microfinancieras aplican, al contrario que en Asia (enfoque de pobreza), en Latinoamérica predomina una orientación comercial de las instituciones. Por otro lado, se podría hablar de ciertos rasgos distintivos que las microfinanzas latinoamericanas poseen, como una mayor concentración urbana de la cartera que en resto de las regiones (Berger, 2006), el tamaño de las IMF mayor que las africanas o sus principales fuentes de financiación, procedentes principalmente de fuentes comerciales y tasas de mercado (Barrés, 2005).

El sector microfinanciero en América Latina ha experimentado durante las últimas décadas un intenso crecimiento, teniendo presencia hoy en día en 26 países de la región. A lo largo de dicho periodo, el sector sufriría un cambio transversal en el modelo financiero que facilita el acceso a los productos financieros de la población con menos recursos.

En los comienzos del sector, y ante una evidente carencia de financiación por parte del sector formal en las capas más pobres, fueron las principalmente las ONG las que desarrollaron tecnologías y métodos para poder facilitar el acceso a productos financieros. En los años 90, con el objetivo de seguir expandiéndose, el sector microfinanciero empujaría a muchas de las organizaciones, y principalmente a las ONG, a su regulación como institución microfinanciera, dadas sus limitaciones para crecer, pasando así a formar parte del sector formal. Entre las primeras entidades formalizadas en América Latina, destacan BancoSol, que fue el primer banco, tras dicha regulación, y fue creado en 1992, Finansol (hoy Finamérica) en Colombia o la Caja de Los Andes en Bolivia. La conversión de todas estas entidades, de ONG en entidades microfinancieras reguladas, se conoce como “upgrading”; este fenómeno predominó en la década de los noventa.

Este modelo, fue el encargado de la transformación y consolidación de la industria de las microfinanzas en América Latina, demostrando, ya a finales de los noventa la sostenibilidad, e incluso rentabilidad de las entidades microfinancieras. La industria microfinanciera experimentaría así un profundo cambio, dejando de ser esencialmente operada por ONG o cooperativas con objetivos sociales, incorporándose a finales de los 90

varios bancos comerciales y otras instituciones, atraídos por la rentabilidad, convirtiendo al sector en una industria dinámica.

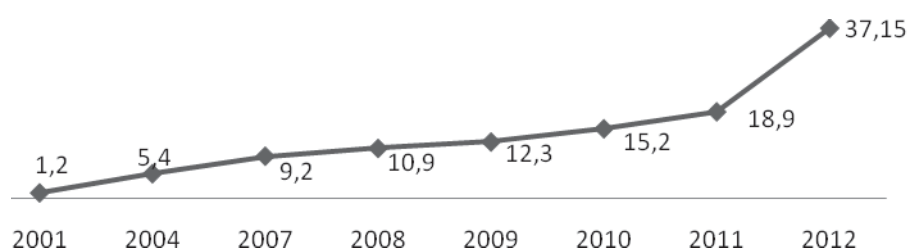
En este sentido, el mercado de las microfinanzas en Latinoamérica se caracteriza por la heterogeneidad de quienes lo conforman. La misión, visión, estructura, productos ofrecidos, condiciones financieras (tasas, plazos y comisiones) y los requisitos para obtener un microcrédito cambian dependiendo de la IMF en cuestión.

Respecto a los productos o servicios ofrecidos, los cuales han ido evolucionando con el tiempo, se caracterizan por su diversidad respondiendo a las dispares necesidades y características de los clientes. Es por estos motivos que resulta difícil establecer una única visión acerca del mercado de las microfinanzas.

Desde hace unos años atrás, el sector en América Latina había venido creciendo a un ritmo muy rápido, con un incremento de la cartera de créditos de alrededor del 25% anual. A partir del 2008 la crisis internacional generó una actitud más conservadora en las entidades financieras al aumentar la percepción de riesgo, desacelerando la tasa de crecimiento de la cartera microcrediticia, siendo esta de un 18% y 13% en 2008 y 2009 respectivamente. A partir del año 2010 volvió a alcanzar un 25% reflejando un crecimiento ligeramente superior a los dos años anteriores, culminando en 2012, cuando se duplica la cartera microcrediticia respecto al 2011 y alcanza un valor de 37.150 millones de dólares. Durante el periodo entre 2001 y 2012, la cartera de microcréditos de América Latina y Caribe se habría incrementado en 35.950 millones de dólares (hay que tener en cuenta que la cartera de 2001 representó solo un 3,23% del valor actual).

La siguiente gráfica muestra la evolución de la cartera de los últimos años.

**Gráfica 3: evolución de la cartera de microcréditos en Latinoamérica (MM\$)**

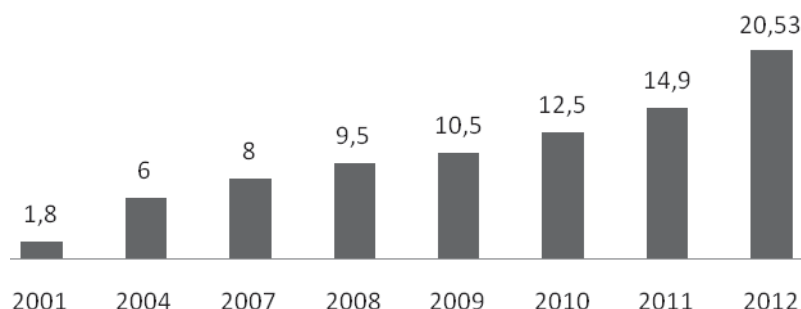


Fuente: elaboración propia a partir de datos del Fondo Multilateral de Inversiones (FOMIN).2013.



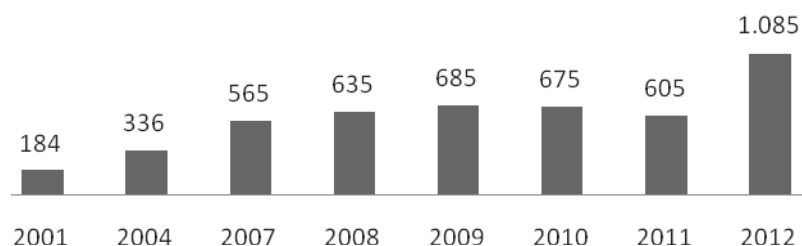
Por otro lado, el número de prestatarios estuvo acompañado de tasas similares, pasando de 1,8 millones de beneficiarios en 2001 a 20,53 en 2012. Esta cifra refleja el 10% del total de los clientes de microfinanzas a nivel mundial, alcanzado para el mismo año los 203,5 millones, según los datos presentados en la última Cumbre Mundial del Microcrédito de 2014. Por otro lado, pese al gran crecimiento que ha experimentado la industria microfinanciera en cuanto a su alcance, en la actualidad existen todavía más de 266 millones de personas excluidas del sistema financiero formal en América Latina.

**Gráfica 4: número de clientes de microfinanzas en América Latina y el Caribe (en millones):**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del FOMIN.2013.*

Acorde con el crecimiento experimentado de las variables anteriormente descritas, el número de instituciones microfinancieras que constituyen el sector se ha incrementado notablemente. Si bien en 2001 existían unas 184 organizaciones, 11 años después, en 2012, dicha cifra se había multiplicado casi por 10, alcanzando las 1.085 para dicho año.

**Gráfica 5: número de organizaciones en la industria microfinanciera.**

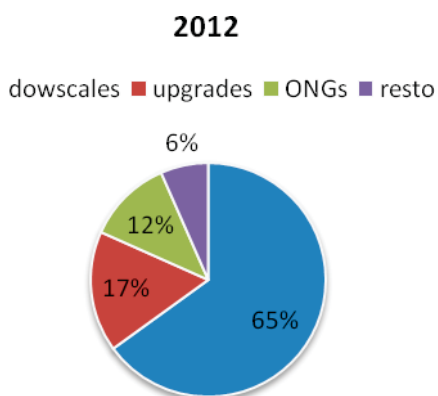
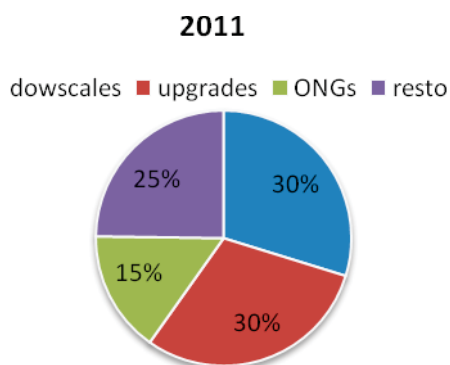
*Fuente: elaboración propia a partir de datos del FOMIN.2013.*

En la actualidad, y tras la maduración y consolidación del mercado financiero, las instituciones que lo forman podrían agruparse en tres grandes grupos: ONG, entidades financieras no bancarias especializadas y bancos. El primer grupo estaría constituido por las ONG, que otorgan microcréditos a pequeños empresarios, pudiendo también ofrecer servicios como capacitación y asesoría en el ámbito empresarial. Es el grupo que conforma un mayor número de instituciones, concretamente, en el 2012, existían 399. El segundo grupo se refiere a aquellas que se dedican al sector microfinanciero, tuviesen su origen en ONG o no, están reguladas y cuentan con supervisión bancarias. Formarían parte de este grupo aquellas ONG que hayan llevado a cabo el “upgrading”. En el último grupo se incluyen los bancos comerciales. Dichos bancos han podido, mediante “downscaling”, ampliar su cartera de clientes a la base de la pirámide a través, por ejemplo, de una división dentro del banco creando una filial especializada en microfinanzas. En otros casos se crean bancos comerciales especializados en microfinanzas o en alguno de los casos son los “bancos comerciales”, bancos públicos creados con una misión social y política. Los dos últimos concentran la mayor cantidad de clientes, generan un mayor número de microcréditos y tienen potencial interno superior ganar cuota de mercado, dada su capacidad de innovación, flexibilidad y orientación al cliente.

En el caso de los bancos comerciales, acorde con el planteamiento de este trabajo, y tal y como se ha explicado a lo largo de este apartado, su presencia es cada vez mayor. En 2012, la presencia de entidades que hicieron “downscaling” se incrementó en un 381%, pasando de haber 43 entidades en 2011 a 207 en 2012. Otro de los grupos que incrementó su presencia para dicho año fueron las cooperativas. Pese su fuerte presencia en el sector, en cuanto a número, su peso real es mínimo, representando en 2012 tan solo un 2,45% de la cartera crediticia y con una cartera de clientes del 1,21% del total. Y en la actualidad, son los bancos comerciales, a través del “downscaling”, el grupo que representa un mayor

porcentaje de cartera crediticia de la industria, concretamente un 65% del total, 24.264 millones de dólares

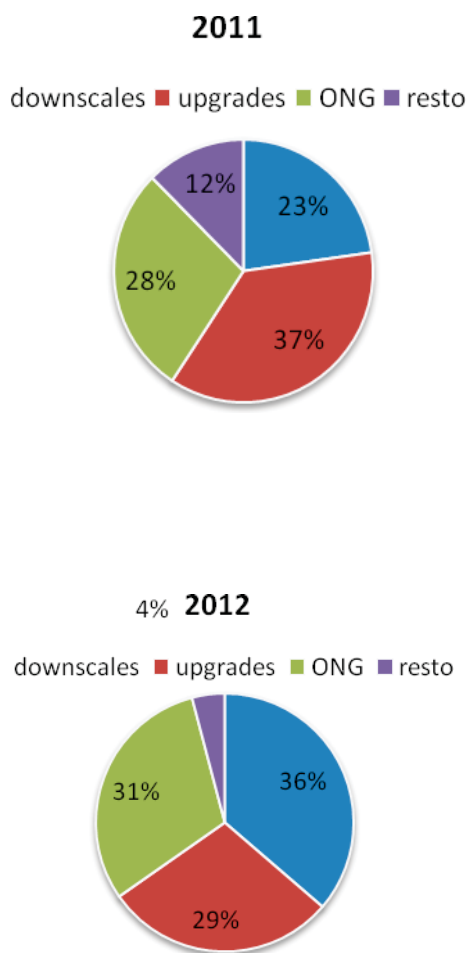
**Gráfica 6: distribución de la cartera crediticia.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del FOMIN.2013.*

En cuanto a la cartera de clientes está distribuida de la siguiente forma: los bancos comerciales son los que mayor porcentaje representan con 7.456.959 clientes.

**Gráfica 7 : distribución cartera clientes. 2011 y 2012.**



*Fuente: elaboración propia a partir de datos del FOMIN. 2013.*

Entre las IMFs latinoamericanas que reportaron mayor número de clientes están: el Banco Compartamos de México (1,5 millones); el Banco do Nordeste de Brasil (484.000 clientes para su programa de microcrédito rural Agroamigo y 528.000 clientes para su programa de microcrédito urbano Crediamigo); Provident de México (523.000); Fundación Mundo Mujer-Popayán de Colombia (310.000); Financiera Edyficar de Perú (213.000) y Banco FIE de Bolivia (124.000), entre otras.

El sector financiero latinoamericano ha estado caracterizado en las últimas décadas por una fuerte liberación, apoyada y guiada por las principales instituciones económicas como el Banco Mundial (1997). En cuanto a la regulación y supervisión del mercado microfinanciero, al igual que el sector financiero, ha seguido una misma tendencia. A nivel general, la

normativa y supervisión del microcrédito forman parte de la ley general financiera que se aplica a la banca comercial y a las demás entidades de intermediación financiera; aunque en aspectos particulares del sector existe una regulación al respecto, centrada en la actividad microcrediticia como un objeto diferente dentro del marco jurídico, adaptándose a las características del sector (Cuasquer y Maldonado, 2011), bajo una débil regulación y la supervisión.

Así, el panorama de las microfinanzas en América Latina se alinea con la trayectoria del sector a nivel global, que sigue la lógica del libre mercado y se va expandiendo y transformando en un sector más, quedando los objetivos sociales en un segundo plano, reflejando el desvío de la misión, que tantos autores señalan, y que, muestra simplemente la progresiva expansión del sistema financiero a la BdP. Cabe destacar el ejemplo del Banco Compartamos, en México, la institución microfinanciera más grande de la región, que participó en uno de los escándalos más mediáticos dentro del sector, tras salir a la luz los altos tipos impositivos que cobraba a sus clientes, alcanzando el 195% de intereses. El caso ha puesto de relieve la ausencia de transparencia, consiguiendo ocultar elevadas tasas de interés neto. (Gutiérrez et al., 2010). Una manifestación representativa de la cada vez más presente identidad del sector financiero convencional.

Tras esta breve descripción del sector es importante recordar que no existe un único modelo microfinanciero en la región y que en cada país se han desarrollado prácticas diferentes adaptándose a la realidad económica, financiera y social del entorno donde se desenvuelven. Por otro lado, la información, dispersa y fragmentada que se encuentra sobre la industria microfinanciera supone una importante limitación a la hora de realizar un análisis del panorama.

## **2. El sector microfinanciero en España**

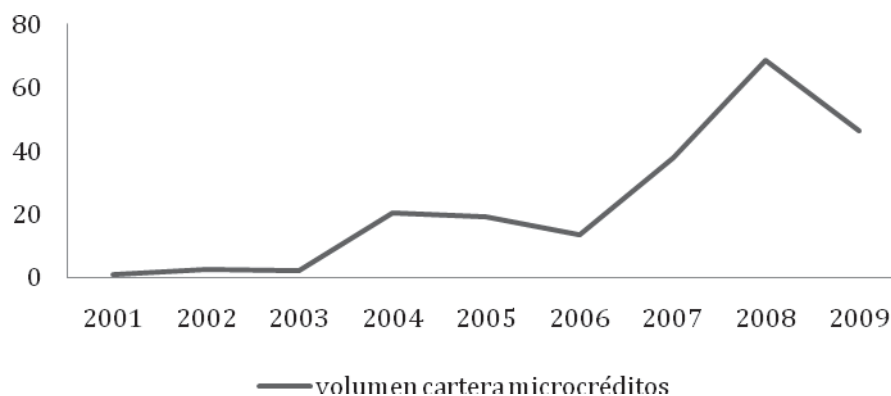
El microcrédito que se concede en España es, a rasgos generales, similar al que se concede en países latinoamericanos, pero adaptándose a las necesidades concretas del entorno socio-económico español. El sector microfinanciero español ha basado su actividad principalmente en el microcrédito. Al igual que en resto de Europa, los microcréditos comenzaron a tener presencia en los años 90, aunque su alcance era mínimo. Algunas ONG concedían microcréditos en España pero con un carácter meramente social, con el fin de proporcionar una pequeña cantidad de dinero a aquellas personas excluidas del sistema

financiero convencional y, generalmente, en situación en riesgo de pobreza o exclusión social. No fue hasta el año 2001, y de la mano de las cajas de ahorro, cuando los microcréditos tomaron un mayor impulso a través de sus fondos de bienestar.

La primera caja rural española en conceder un microcrédito fue la antigua Caixa Cataluña, a través de su obra social Un Sol Mon (FUSM), en el año 2001. A partir de este momento irían sumándose otras cajas a la concesión de microcréditos y comenzaría así una etapa de crecimiento del sector microfinanciero que duraría hasta 2008, desplomándose en 2009, a consecuencia de la crisis financiera. A finales de 2006, el número de cajas operativas en España era de 46, de las cuales 18 tenían en marcha un programa de microcrédito (García y Lens, 2007). Las cajas con más actividad en la concesión de microcréditos durante el periodo entre 2001 y 2008 fueron: La obra Social “La Caixa” (en la actualidad Microbank), La FUSM de Caixa Catalunya, La Fundación BBK Solidarioa, La Caja de Ahorros de la Inmaculada, La Obra Social Caixa Galicia, La Fundación Caja Granada para el Desarrollo Solidario y Cajasol (en la actualidad Banca Cívica).

Durante el periodo entre 2001 y 2008 el volumen de euros prestados a través de la concesión de microcréditos fue creciendo al 136,67% de promedio anual, debido principalmente a las cajas de ahorro. En 2007 se alcanzó un valor máximo con un crecimiento del 178,1% respecto al año anterior. En 2008, año de inflexión para el sector microfinanciero español, el valor del total de los microcréditos concedidos ascendía a 68,7 millones de euros. En dicho año existían un total de 20 instituciones microfinancieras concediendo microcréditos. A lo largo de esta etapa (2001-2008), el monto de microcréditos totales concedidos en España ascendía, teniendo en cuenta las cajas de ahorros y la iniciativa del Instituto de Crédito Oficial (ICO), a 22.149, con un valor de 233,4 millones de euros.

En 2008 se desató la crisis financiera dando lugar a una drástica disminución de liquidez del sector y, por lo tanto, de concesión de créditos. Esta reducción en la concesión de préstamos llegó a nuestro país en 2009, afectando al conjunto del sector financiero pero incidiendo más intensamente en el microfinanciero, el cual todavía no se había consolidado. La mayor parte de las cajas de ahorros quedaron muy debilitadas, en gran parte por sus grandes activos provenientes del sector de la construcción. Tras las reformas bancarias llevadas a cabo en el 2010 y 2012 muchas de ellas se fusionaron, otras fueron nacionalizadas y otras quebraron. De 46 cajas de ahorros que existían en el 2009, solo 14 continúan en la actualidad. Este declive de las cajas afectó de lleno al sector micro financiero que hasta ese momento se había basado en la actividad de estas.

**Gráfica 8. Evolución de la concesión de microcréditos en España**

*Fuente: estimación del Foro de Microfinanzas, 2010 (CECA, 2005; Rico, Jayo y Lacalle-Calderón, 2008; Jayo et al. 2010)*

El declive de las cajas de ahorros marcaría un antes y un después en el sector microfinanciero, dando lugar a un fuerte cambio en la estructura sobre las que sustentaba el sector. Con la contracción del crédito, por otro lado, la concesión de microcréditos comenzaría un descenso a partir de 2009 que continuaría los dos siguientes años, paralizando la actividad del sector. La gráfica 8 muestra la evolución de los microcréditos concedidos en España desde el año 2001. Se observa como en 2008 se alcanza el valor máximo del total de microcréditos concedidos, 233,4 millones de euros, y como tras dicho año dicho valor caería en picado. En 2009 la concesión se había reducido en un 67,83%, respecto al año anterior, concediéndose microcréditos por un valor total de 46,6 millones de euros, y en 2010 el volumen concedido había disminuido un 32%. Los años 2009, 2010 y 2011 supondrían un punto de inflexión en el sector microfinanciero español, dando lugar a un cambio profundo en el tejido del sector y de sus agentes con la desaparición de las cajas de ahorro.

Desde entonces hasta ahora han ido surgiendo dentro del sector una serie de iniciativas innovadoras, aunque con carácter marginal. En el año 2007 nacería Microbank, el banco de microcréditos de La Caixa. En la actualidad, Microbank lidera el sector microfinanciero siendo el único banco dedicado exclusivamente a las microfinanzas en España y también en Europa. Hay que señalar además las múltiples iniciativas en el ámbito privado y público que consiguieron continuar con su actividad tras la crisis, como son CP'AC, Mita-ONG, Trinijove, Banco Mundial de la Mujer, Valdoco y Omega, aunque su peso en el sector es muy bajo.

Desde los comienzos del sector microfinanciero en España este ha estado sometido a la legislación general que regula la banca comercial. Aunque carece de legislación propia en la

actualidad, en 2010 se creó un grupo de trabajo compuesto por múltiples agentes del sector microfinanciero con el objetivo de desarrollar un marco jurídico propio que se adapte a las características del sector.

A lo largo de las dos últimas décadas, la legislación bancaria en España ha experimentado fuertes procesos de liberalización y desregulación, con una marcada intensificación de la competencia entre las diferentes entidades de crédito, así como los numerosos episodios de fusión y adquisición que se han producido (Carbó, López y Rodríguez, 2001). Así, durante el proceso de consolidación el sistema financiero español, este experimentaría una continua reducción del número de entidades de crédito (García, 2003). La reducción del número de entidades fue derivando en un sector cada vez más concentrado, dando lugar a grandes grupos bancarios que, posteriormente, se abrirían a mercados exteriores y también daría lugar a la expansión de las cajas de ahorro en territorio nacional (Banco de España, 2002). Con la crisis financiera de 2008, el sector financiero español volvió a ser objetivo fuertes procesos de reestructuración con el objetivo de viabilizar las entidades tras las enormes deudas derivadas de la burbuja especulativa inmobiliaria. Se dio lugar entonces, no sólo a la transferencia de la deuda privada a las arcas públicas, sino también a múltiples fusiones y a una fuerte concentración bancaria. De esta manera, en la actualidad el 90% del mercado financiero en la actualidad está controlado por 16 entidades y está liderado por los 3 mayores bancos: Santander, BBVA y La Caixa, con una cuota de mercado del 60%. Dichos bancos son los elegidos para el estudio de caso.

Por otra parte, a partir de los años noventa, el sector financiero, junto con empresas de diferentes sectores, inició un proceso de crecimiento hacia mercados exteriores, un proceso de internacionalización. Ello se debió por un lado a la mayor presión competitiva en el mercado nacional por parte de empresas extranjeras, resultado de un entorno más liberalizado, y por otro, al nuevo marco de actuación que la entrada en la Unión Europea y el Mercado Único que proporcionó mejores condiciones de financiación para la expansión internacional (Fernández Durán). Dicho proceso se realizó principalmente, a través de la inversión extranjera directa. Logrando su máximo histórico anual en 2007, con 100 millones de euros, más del 10% del PIB español de entonces. América Latina se posicionó como el principal pilar de esa expansión debido a su situación económica, dado que se encontraba en un proceso de reformas, que incluía la liberalización de ciertos sectores y la privatización de empresas y bancos (Alberola y López, 2013).

En 1996, los grupos Santander Central Hispano (SCH) y el Banco Bilbao Vizcaya Argentaria (BBVA) se lanzarían a expandir su actividad por la región latinoamericana,



implantando así su negocio tradicional en el mayor número de mercados posibles y también diversificándose hacia nuevos sectores, como seguros o pensiones. Concretamente, el grupo Santander alcanzó a finales de los 90 la primera posición en cuanto a las franquicias de servicios financieros en Latinoamérica. Brasil es el país que más contribuye al beneficio del grupo. En el 2011 poseía el 10% de cuota de mercado, dio servicio a 44 millones de personas y gestionó recursos por valor de 299.878 millones de dólares. De América Latina obtiene un beneficio del 50% y se configura en el primer puesto del mercado en Argentina y Uruguay, el segundo en Chile y Puerto Rico y el tercero en México, además de presencia en Perú.

El grupo BBVA lidera la segunda posición de la región con una participación del 9,1%. Su región estratégica más destacada se encuentra en México, a través del BBVA BANCOMER, con una cuota de mercado del 23% aportando un 30% del resultado del Grupo BBVA. Tiene franquicias líderes en Argentina, Chile y Colombia, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela y está presente en Bolivia y Brasil.

### **3. Análisis de los bancos elegidos en el campo de las microfinanzas**

#### ***Banco BBVA: Fundación microfinanzas BBVA***

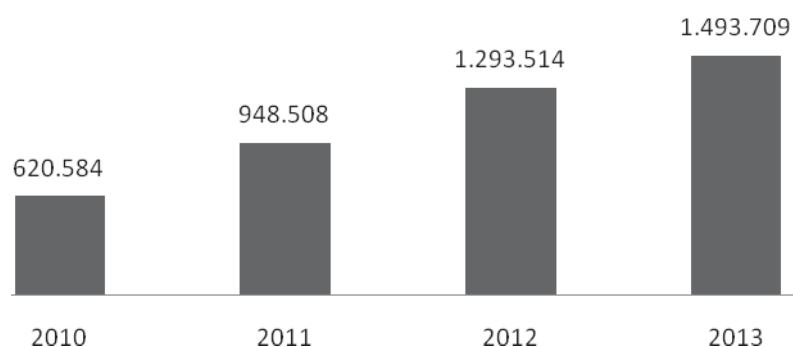
La fundación de microfinanzas del BBVA fue creada en 2007 a partir de fondos procedentes del banco. Según se indica en su página web, fue creada como un acto de responsabilidad social y tiene como objetivo impulsar el desarrollo económico y social sostenible e inclusivo de las personas más desfavorecidas de la sociedad a través de una metodología propia, a la que llaman finanzas productivas, y que la fundación comparte con el grupo de entidades microfinancieras que forman parte de la fundación. Un análisis más profundo sobre la organización conduce al planteamiento de una serie de cuestiones y posteriores conclusiones.

La fundación microfinanzas BBVA, desde una perspectiva de mercado, representa una estrategia por parte del BBVA para hacer “downscaling”. La creación de una organización sin ánimo de lucro, en este caso de una fundación, facilita el acceso a las personas con menos recursos. Para un banco su propia imagen supone una barrera si quiere acceder a estas directamente, de ahí el crear una unidad independiente, en cuanto a imagen principalmente. Su estrategia de crecimiento se centra en el territorio latinoamericano, donde goza ya de

una fuerte posición competitiva en el mercado financiero. La propia fundación tiene un apartado en su página web donde señala la importancia que tienen para ellos la transparencia y la integridad. Donde además proponen a las entidades que forman parte de ella un código de gobierno corporativo y otro código de conducta. Llama la atención, frente a lo dicho, la dificultad en el acceso a datos económico-financieros de las distintas entidades que forman la entidad. Además de la inexistencia de datos de diferentes periodos, caracterizando la información proporcionada, en general de poco homogénea y de difícil acceso.

Desde su creación en 2007, la Fundación Microfinanzas BBVA ha entregado créditos por valor de 6.058 millones de dólares a 4,4 millones de personas desfavorecidas para el desarrollo de actividades productiva. La siguiente gráfica muestra el volumen de microcréditos desde el origen de la fundación. Se observa un importante crecimiento, llegando a incrementar el número de clientes en más del doble en tan solo 4 años, pasando de haber 620.584 en 2010 a 1.493.709 en 2013. Dicho crecimiento se produce en proporciones similares en volumen total de microcréditos concedidos, que pasa de 432 millones de euros en 2010, a 1.177 millones de euros en 2013. Comparando con los datos generales de Latinoamérica en relación a las microfinanzas, para el año 2012, el número de clientes del conjunto de entidades que forman parte de la Fundación Microfinanzas BBVA (1,493.709) supone un 7,46% del total de los clientes de microcréditos de la región latinoamericana, que (20,53 millones de personas). Dicha cifra representa la cuota de mercado de microcréditos del conjunto de entidades de la fundación, para el 2012. Un dato relevante, teniendo en cuenta multitud de entidades microfinancieras que existen en esta región (1.085 para 2012, de las cuales 419 eran reguladas y el resto sin regular).

A parte de compartir una metodología con todas las entidades que la forman y su “know how”, la Fundación Microfinanzas BBVA es accionista de todas ellas. Posee más de un 50% del capital social de cada una, siendo así el socio con mayor poder dentro de estas. El crecimiento que, en conjunto, las entidades que forman la fundación están experimentando en el mercado microfinanciero supone la obtención de beneficios para las mismas, y por lo tanto para sus accionistas. Por lo tanto, sin negar que puedan existir casos concretos que puedan aliviar las necesidades económicas, las microfinanzas se configuran como el resultado de una estrategia de expansión del negocio del Banco BBVA, principalmente hacia las capas más pobres.

**Gráfica 9: evolución nº de clientes de la Fundación Microfinanzas BBVA.**

Fuente: elaboración propia a partir de datos de la web de la Fundación.

**Tabla 1: Datos por institución microfinanciera que forma parte de la fundación en 2013.**

Institución microfinanciera	País	Volumen microcréditos en el 2013 (en MMUSD)
<b>Bancamia</b>	Colombia	531
<b>Caja Nuestra Gente</b>	Perú	
<b>Financiera Confianza</b>	Perú	489
<b>Emprende Microfinanzas</b>	Chile	15
<b>Fondo esperanza</b>	Chile	41
<b>Esperanza Corporación para las microfinanzas</b>	Puerto Rico	1
<b>Contigo Microfinanzas</b>	Argentina	1.2
<b>Microserfin</b>	Panamá	17
<b>Banco Adopem</b>	República Dominicana	84

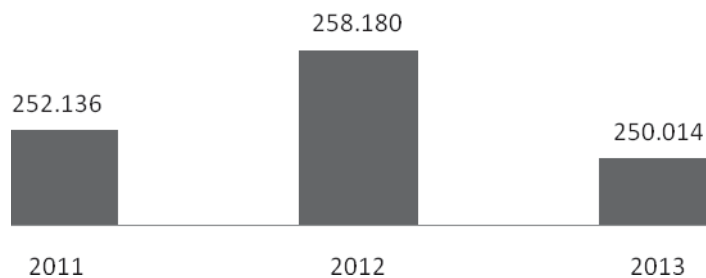
Fuente: elaboración propia a partir de datos de la Web de la Fundación.

La Fundación Microfinanzas BBVA, pese a ser el mayor socio de todas ellas, y por lo tanto recibir sus respectivas retribuciones, no posee ningún tipo de documento oficial donde se haga público su cuantía, ni de sus ingresos y gastos, ni de su balance patrimonial. O si dichos documentos tienen existencia. Hay que señalar, además, que hasta el momento no se ha logrado acceder a estos documentos tras una exhaustiva búsqueda.

### ***Banco Santander:***

La actividad que el Banco Santander realiza en relación a las microfinanzas es, en la actualidad, muy poco relevante. Los microcréditos aparecen en sus informes de responsabilidad social dentro de un amplio abanico de iniciativas sociales. Por otro lado, los programas de microcréditos que lleva a cabo el banco se sitúan exclusivamente en el territorio latinoamericano. Concretamente en Brasil, Chile y El Salvador. Su cartera de clientes de microcréditos, según los últimos informes en los que se han encontrado datos, muestran una mínima variación entre cada periodo, lo cual refleja el poco peso o importancia que en la actualidad supone el crecimiento del negocio a las capas más pobres para el banco. Comparando con datos de la Fundación Microfinanzas BBVA, para el año 2012, la cartera de clientes de microcréditos del Banco Santander fue de 258.180, un 20% de la cartera de clientes de la fundación, que fue en dicho año de 1.293.514. A partir de aquí se concluye la fuerte posición de la Fundación de BBVA en las microfinanzas en Latinoamérica, frente a una escasa participación del Banco Santander.

Pese a no ser una de las estrategias principales de crecimiento de la entidad, el apoyo a la formación universitaria en el ámbito de las microfinanzas sugiere que el Santander, de cara al futuro, pueda llevar a cabo estrategias más fuertes para expandir su negocio a la base de la pirámide, aprovechando su fuerte posición en el mercado financiero convencional en gran parte de Latinoamérica y en España.

**Gráfica 10: Clientes totales de microcréditos del Banco Santander**

*Fuente: elaboración propia a partir de datos de la web del Banco Santander.*

### **Microbank**

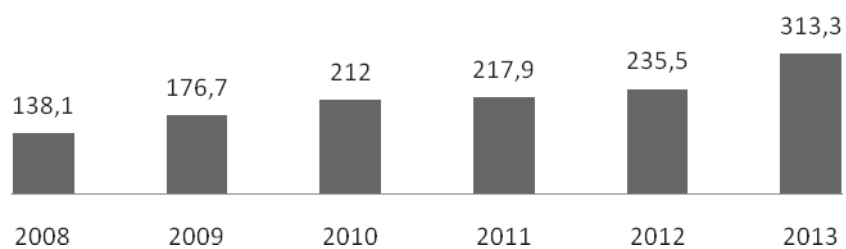
Según señala la página web, MicroBank se crea en 2007 como el banco social de La Caixa para canalizar la actividad de microcréditos que hasta ese momento venía realizando a través de su Obra Social. El objetivo de la creación de Microbank es potenciar así la rigurosidad de la labor en relación a las microfinanzas, a la vez que la búsqueda de sostenibilidad como entidad bancaria. Se define a sí misma como un modelo de banca social, ecológica y ética, cuyo fin es el de proporcionar a los diferentes segmentos de la población, cuyas necesidades financieras no estén cubiertas, productos financieros de calidad con el propósito de favorecer la cohesión social y mejorar la calidad de vida de las personas.

Al igual que la Fundación microfinanzas de BBVA, el banco Microbank, es la materialización de una estrategia de crecimiento dirigida hacia las capas que hasta ahora han estado excluidas financieramente. Una entidad centrada exclusivamente a las personas con menos recursos, con una intencionada búsqueda de independencia con La Caixa, por lo menos en relación a la imagen, y con una fuerte estrategia de responsabilidad social sobre la que se apoya su actividad. El presidente de la entidad en la actualidad es José Francisco de Conrado Villalonga.

Microbank centra su actividad microfinanciera en el territorio español. Siendo su cartera de microcréditos de los últimos años la que aparece en la siguiente tabla. En ella se observa un constante crecimiento, tras la crisis financiera de 2008, con un notable paro entre el año 2010 y 2011, consecuencia de las reestructuraciones del sistema financiero español.

Para el ejercicio de 2013, de la cartera de microcréditos concedidos, un 54% iban dirigidos a microemprendedores, y un 46% para uso personal y familiar (de consumo)

**Gráfica 11 .Cartera de microcréditos (en M€)**



*Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la web de Microbank.*

El número de microcréditos concedidos a empresarios supone alrededor de un 50% del total de microcréditos. Y su evolución a lo largo de los últimos años refleja de forma paralela la evolución que ha experimentado cartera total de microcréditos concedidos. En la tabla se observa un constante crecimiento, en torno al 40 % anual.

Los datos analizados de Microbank, reflejan una fuerte estrategia de expansión con unas tasas anuales de crecimiento relevantes, que reflejan una sólida estructura interna y fuerte capacidad competitiva de la entidad, con el objetivo de alcanzar el liderazgo en el mercado microfinanciero español.

## VI. CONCLUSIONES

A lo largo de este trabajo, desde un punto de vista crítico, se ha tratado de analizar cuál es el papel que juega en la actualidad el microcrédito. La herramienta que transformó los dogmas del sector financiero respecto a la pobreza ha sido objetivo de toda una revolución a lo largo de las últimas décadas.

El microcrédito surgió en la década de los 80 con el fin de mejorar las condiciones de vida de las personas con menos recursos en los países en desarrollo. De esta manera, se consiguió crear una herramienta que permitió a las propias ONGs ser autosuficientes, y se demostró que una gran mayoría de los beneficiarios conseguían devolver los préstamos con sus respectivos intereses. El microcrédito se mostraba así como la herramienta innovadora del siglo XXI en la lucha contra la pobreza.

La idea de que era el propio individuo el que podría por si mismo salir de la pobreza, se había llenado de fuerza, en un momento en el que la situación de la cooperación experimentaba un fuerte cambio estructural. Con el nuevo periodo neoliberal, comenzando en década de los 80, toma fuerza la idea del crecimiento económico, como el camino para solventar la pobreza, convirtiéndose el mercado en el agente principal de la cooperación. El microcrédito se alinea dentro esta nueva forma de ver la cooperación en torno al mercado.

Por otro lado, y resultado de este nuevo enfoque, surgiría una nueva modalidad de hacer negocios dirigidos a las personas con menos recursos, quienes hasta hace unas décadas habían permanecido excluidos del sistema económico a nivel global. Estos negocios, llamados negocios inclusivos, se apoyan en un fuerte discurso social en el que defienden la importancia de incluir a las personas de las capas más pobres de forma activa en el sistema económico actual, ya que de esta manera, podrán suplir necesidades, a través del mercado, y concretamente los negocios inclusivos, y así, sus condiciones de vida mejorarán. Pero dichos beneficios sociales no parecen tan claros a día de hoy. De hecho, la situación económica actual, una situación cada vez más competitiva, empuja a buscar nuevos nichos de mercado, y así nuevas oportunidades estratégicas de negocio. Y la base de la pirámide, es decir, las capas con menos recursos, ha demostrado ser un nicho de mercado muy rentable, para ciertos sectores. Gran número de expertos defienden que dichos tipos de negocios no son más que viejas formas de negocio con las personas más vulnerables cubiertas de unas innovadoras estrategias de responsabilidad social. La base de la pirámide también refleja un nicho atractivo, en cuanto a las microfinanzas se refiere, atrayendo cada vez a más organizaciones que buscan nuevos nichos de mercado para incrementar los beneficios. Si

bien el microcrédito surge y evoluciona de la mano de las ONGs, con un claro fin social de impactar en la pobreza y poder mejorar la calidad de vida de las personas más vulnerables, en la actualidad, el sector se caracteriza por la diversidad de instituciones que lo componen, destacando la creciente presencia de la banca, con claros objetivos económicos, en un proceso del sector financiero de expandirse a la base de la pirámide. La justificación de dicha afirmación o planteamiento recae en una serie de argumentos expuestos en el trabajo.

El peso que el sector financiero ha ido adquiriendo, desde hace unas décadas atrás y, concretamente, desde que comenzase a desregularse los mercados con Reagan y Thatcher en los años 80, ha sido el reflejo de la creciente sobredimensión de un sector que, hoy en día, abarca múltiples ámbitos a nivel no solo económico y sino también político y social. De esta manera, y bajo el nombre de financiarización, el sector financiero se ha ido expandiendo alcanzando un fuerte control a todos los niveles. Dentro de la lógica del libre mercado, el sector financiero continúa, en la actualidad, en búsqueda de mayores beneficios, y como ya se ha señalado, ante la creciente competencia que domina hoy los mercados, la base de la pirámide, supone un nuevo objetivo en la continuación de su expansión. Dicho crecimiento se funde en el objetivo apoyado por la comunidad internacional, principalmente organizaciones multilaterales, corporaciones e instituciones públicas, de alcanzar un sistema financiero único e inclusivo, donde todo el mundo pueda acceder a servicios financieros. La comunidad internacional ha apoyado, desde prácticamente los comienzos, al microcrédito, a través de un fuerte discurso, e impulsando un fuerte movimiento mediático alrededor de dicha herramienta, llegando a ser conocida en todo el mundo, como un innovador instrumento en la lucha de la pobreza. Pero como se señala a comienzos de este apartado, los resultados respecto al impacto en la pobreza todavía no han sido demostrados, y no existen estudios empíricos que puedan demostrar los beneficios sociales a nivel macroeconómico, argumentos en los que el fenómeno del microcrédito se ha apoyado constantemente en su objetivo de expandirse.

En este trabajo, se plantea cómo el fenómeno del microcrédito ha estado impulsado principalmente por unos fuertes intereses económicos, sin estudios empíricos que hayan demostrado el impacto positivo de dicha herramienta, y bajo el paraguas y apoyo de la comunidad internacional, cuyo marco de actuación se encuadra dentro de la lógica neoliberal, y bajo una nueva forma de entender la cooperación donde el mercado es el eje principal, dando lugar, de esta manera, a la fuerte expansión que ha experimentado dicha herramienta, en la que el objetivo social, pese a haber sido el motivo original de esta, ha pasado a formar parte de la estrategia social, necesaria para poder justificar los negocios con los más vulnerables.



El mercado microfinanciero, o como muchos ya denominan, la industria financiera, es un mercado rentable y se rige, por lo tanto, por los patrones neoliberales característicos del sistema actual. De esta manera, las microfinanzas, pese a su fuerte asociación con una misión social, se presentan en la actualidad como el puente de acceso para el sector financiero convencional, a la base de la pirámide. A través de una visión mercantilista de la pobreza, y bajo la esencia del neoliberalismo en la que todo tiene un precio y todo gira en torno al individuo, el capitalismo, o de forma retórica, capitalismo inclusivo, continúa su camino hacia una máxima expansión a través de los cuatro mil millones de personas que viven en condiciones de pobreza. Estos, hoy en día, representan un importante potencial en términos de mercado. Son los nuevos agentes del sistema económico global: los capitalistas descalzos. (Houtart, 2003).

## VII. BIBLIOGRAFÍA

### 1. Monografía impresa.

Alberola, E. y López, E. (2013) "La evolución de la inversión directa española en América Latina". Banco de España.

Brugger S. "Capital especulativo y crisis bursátil en América Latina. Contagio, crecimiento y convergencia". Universidad Autónoma Nacional de México.

Churchill, C. (2006): "Protecting the Poor: A microinsurance Compendium". CGAP

Cortés, R.; García-Amado, N. (2012): "Cumbre Mundial del Microcrédito. 2011, Valladolid." Fundación Americana para el Desarrollo. (FIDE)

Cuasquer, H.; Maldonado, R. (2011): "Microfinanzas y microcrédito en Latinoamérica Estudios de caso: Colombia, Ecuador, El Salvador, México y Paraguay." Centro de Estudios De la Torre, A.; Ize, A.; Schmukler, S; (2011): "El Desarrollo Financiero en América Latina y el Caribe". Banco Mundial.

Monetarios Latinoamericanos

Daley-Harris, S. (2004): "Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, Informe 2004".

García, A.; Lens, J. (2007): "Microcréditos. La revolución silenciosa".

García, J. (2013): Globalización y Desarrollo: Finanzas Internacionales y Desarrollo". Máster Interuniversitario de Cooperación Internacional para el Desarrollo.

Gómez, G. (2006): "El dilema de los microcréditos en las políticas de desarrollo". Bakeaz.

Gutiérrez Nieto, B. (2005): "Antecedentes del microcrédito. Lecciones del pasado para las experiencias actuales". CIRIEC- España. Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa. Nº51, pp.25-50-

Gutiérrez Goiría, J. (2011): "Las Microfinanzas en el marco de la financiación al desarrollo: compatibilidad y/o conflicto entre objetivos sociales y financieros". Universidad del País Vasco.

Gutiérrez, J.; Berezo, J. (2010): "Introducción a las microfinanzas como instrumento de desarrollo". Hegoa.

Guzmán, Diego (2009). "Retos y desafíos de las microfinanzas en América Latina ante la crisis". Encuentro Centroamericano de Microfinanzas, El Salvador.

Larraín, C. (2009): "¿Existe un modelo de microfinanzas en América Latina?". CEPAL (Naciones Unidas)

Ledgerwood, J. (1998): *Microfinance Handbook: An Institutional and Financial Perspective*. The World Bank.

Lacalle, M.; Rico, S. Márquez Vigil, J; Durán, J. (2006): "Glosario básico sobre microfinanzas". Nantik Lum.

Lacalle, M. (2002): "Microcréditos: de pobres a microempresarios." Ariel. Barcelona.

Lacalle, M.; Rico, S. (2012): "Microfinanzas en España: impacto y recomendaciones a futuro". Foro de Microfinanzas.

Marulanda, B.; Otero, M.; (2005): "Perfil de las microfinanzas en Latinoamérica en 10 años: visión y características". Acción Internacional.

Moreno, J. A.; Marbán, R.; Vives, A. Gómez, C.; Rodríguez, R. (2011): "Sombras en las microfinanzas". Economistas sin fronteras.

Moreno, L. A. (2011): "Origen, caracterización y evolución del sistema de microcréditos desarrollado por el Grameen Bank en Bangladesh". Revista de Economía Mundial.

Ortega, P. (2011): "Informe 2011". InnoBasque. Agencia Vasca de la Innovación.

Rico, S. (2013): "Breve análisis de la situación actual de las microfinanzas en España". Nantik Lum.

Rico, S.; Lacalle, M.; Márquez, J. (2005): "El microcrédito en España". Nantik Lum, European Microfinance Network.

Rineda, R.; Carvallo, P.: (2010): "El futuro de las microfinanzas en América Latina: algunos elementos para el debate a la luz de las transformaciones experimentadas". CEPAL (Naciones Unidas)

Roodman, D. y Morduch, J. (2009): "The impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh: revisiting the evidence". Centro Para el Desarrollo Global.

Romero, M.; Ramiro, P. (2013): "Pobreza 2.0". Icaria. Barcelona.

Rosenberg, R. (2010): "¿el microcrédito ayuda realmente a los pobres?". CGAP

Roth, J.; McCord, M. & Liber, D. (2007): "The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries".

Trujillo, V. (2013): "Las microfinanzas en América Latina y el Caribe: el sector en cifras". Fondo Multilateral de Inversiones

Westley, G. (2006): "estrategias y estructuras de microfinanzas para la banca comercial". Banco Interamericano de Desarrollo.

## 2. Monografía electrónica

Agudo, A. (12-9-2013): "25 millones de europeos más ante el abismo de la pobreza" El País. Enlace:

[http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/09/11/actualidad/1378929046\\_056921.html](http://sociedad.elpais.com/sociedad/2013/09/11/actualidad/1378929046_056921.html)

Buck, T. (22-12-2013): "La banca española gana popularidad en los mercados". Periódico Expansión. Consultado el 12-8-2014. Enlace: <http://www.expansion.com/2013/12/21/empresas/banca/1387654598.html>

Casilda, R. "la década dorada 1990-2000. Inversiones directas españolas en América Latina." Enlace: <http://www.eumed.net/ce/rcb-inv.htm>

De Barrón, I. (2-6-2006): "La Banca Española está atrasada en los microcréditos". Entrevista a Jaques Attali. El País.

[http://elpais.com/diario/2006/04/02/negocio/1143983015\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2006/04/02/negocio/1143983015_850215.html)

Gómez, G. (15-11-2011): "El espectáculo de la Cumbre Mundial del Microcrédito en Valladolid: un ejemplo de la pérdida de rumbo en la cooperación española." Rebelión.

Enlace: <http://www.rebelion.org/noticia.php?id=139395>

García, R. (27-6-2013): "Concentración bancaria: los cuatro grandes se apoderan del 60% del mercado". Invertia. Consultado el 12-8-2014. Enlace:

<http://www.invertia.com/noticias/concentracion-bancaria-grandes-apoderan-mercado-2877859.htm>

Mac Farquhar, N. (13-6-2010): "Banks making big profits from tiny loans". New York Times.

Enlace:

<http://www.nytimes.com/2010/04/14/world/14microfinance.html?pagewanted=all&r=0>

Ortega, P. (1-17-2011): "¿Negocios inclusivos en la base de la pirámide?". El País.

[http://elpais.com/diario/2011/01/17/paisvasco/1295296804\\_850215.html](http://elpais.com/diario/2011/01/17/paisvasco/1295296804_850215.html)

Pérez, D. (4-3-2014): "Microcréditos, bajo sospecha". El Confidencial. Enlace: [http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2014-03-04/microcreditos-bajo-sospecha-el-nobel-muhammad-yunus-es-un-gran-impostor\\_96535/](http://www.elconfidencial.com/tecnologia/2014-03-04/microcreditos-bajo-sospecha-el-nobel-muhammad-yunus-es-un-gran-impostor_96535/)

Portillo, J. (8-5-2013): "La crisis duplicará el grado de concentración bancaria en España".

Cinco

Días.

Enlace:

[http://cincodias.com/cincodias/2013/05/07/mercados/1367944106\\_221139.html](http://cincodias.com/cincodias/2013/05/07/mercados/1367944106_221139.html)

Ramírez, W. (13-9-2010): "upgrading, downscaling y greenfield en las microfinanzas". El Analista. Enlace: <http://www.elanalista.com/?q=node/102>

Romero, M.; Ramiro, P. (18-10-2012): "La cooperación al desarrollo en la era de la pobreza 2.0". Observatorio de multinacionales en América Latina.

<http://omal.info/spip.php?article3886>

Sumser, H. (10-2008): "El gran reto de las microfinanzas".

<http://www.compromisoempresarial.com/finanzas-sociales/2008/09/el-gran-reto-de-las-microfinanzas-como-mantener-el-compromiso-social-y-el-crecimiento-economico/>

Documental (2011). "los microcréditos". Norad.