

# Microfinanzas y solidaridad

*Julia Evelin Martínez\**

*Universidad Centroamericana "José Simeón Cañas"*

*El Salvador*

## Resumen

En la política nacional de la micro y pequeña empresa se señala que una de las estrategias de desarrollo del sector es la mejora del acceso al crédito para los empresarios y trabajadores de la micro y pequeña empresa, a través de una serie de programas e instrumentos. Pese a estas buenas intenciones, la última Encuesta Microempresarial muestra que el número de microempresas sin acceso a crédito se mantuvo constante en los últimos tres años (86.4 por ciento). A partir de las limitaciones que las microfinanzas tradicionales tienen para resolver el problema de acceso al crédito de la microempresa salvadoreña y, por tanto, de su incapacidad para funcionar como instrumento para el desarrollo del sector, este artículo muestra la necesidad de trascender a un enfoque alternativo de la microfinanza, basado en relaciones de solidaridad y más coherente con el desarrollo económico y social de las personas y las familias, vinculadas al sector.

## Introducción

La publicación de los resultados de la Encuesta Microempresarial (Dirección General de Estadísticas y Censos, DIGESTYC, 2001) más reciente reafirma una de las realidades más críticas del país,

al mismo tiempo que ha sido una de las más marginadas del interés real de la política gubernamental, en los últimos quince años: la microempresa. Esta sigue representando el sector con mayor contribución al empleo y, en su abrumadora mayoría, sigue conformada por unidades productivas que

---

\* Catedrática e investigadora del departamento de Economía de la UCA.

operan en condiciones de subsistencia, con lo cual reproducen la situación de pobreza y exclusión social de sus integrantes.

Esta realidad contrasta con la diversidad de planteamientos y propuestas que, desde 1995 hasta ahora, se hacen para promover el desarrollo de la microempresa<sup>1</sup>. Se ha hablado y se ha escrito mucho sobre el significado de la microempresa para el país y sobre lo que debería hacerse para resolver sus graves problemas, en especial se ha insistido en el papel fundamental que las microfinanzas tienen en la promoción de su desarrollo.

Así, por ejemplo, en la política nacional de la micro y pequeña empresa se señala que una de las estrategias de desarrollo del sector es la mejora del acceso al crédito para los empresarios y trabajadores de la micro y pequeña empresa, a través de una serie de programas e instrumentos, orientados a promover la especialización de la oferta de servicios financieros, el fortalecimiento de las instituciones financieras que atienden su demanda de servicios financieros y la generación de nuevos instrumentos financieros, que les permitan desenvolverse de manera competitiva<sup>2</sup>. Pese a estas buenas intenciones, la última Encuesta Microempresarial muestra que el número de microempresas sin acceso a crédito se mantuvo constante, en los últimos tres años (86.4 por ciento).

A partir de las limitaciones que las microfinanzas tradicionales tienen para resolver el problema de acceso al crédito de la microempresa salvadoreña y, por tanto, de su incapacidad para funcionar como instrumento para el desarrollo del sector, este artículo muestra la necesidad de trascender a un enfoque alternativo de la microfinanza, basado en relaciones de solidaridad y más coherente con el desarrollo económico y social de las personas y las familias, vinculadas al sector.

## 1. La realidad de la microempresa en El Salvador

Según cifras oficiales (DIGESTYC, 2002), en El Salvador hay unas 461 642 microempresas<sup>3</sup>, de las cuales el 72.21 por ciento está en zonas urbanas y el 27.79 por ciento, en rurales. Este sector aporta entre el 25 y el 36 por ciento del PIB y genera el 48.6 por ciento del empleo total de la economía<sup>4</sup>.

Casi el 90 por ciento de la microempresa se encuentra en la categoría de subsistencia, es decir, funciona con una lógica económica no capitalista, en la medida que son actividades desempeñadas por sus propietarios o propietarias para generar ingresos inmediatos, que les permitan garantizar su subsistencia y la de su grupo familiar<sup>5</sup>. El 51.9 por ciento se encuentra en la categoría de subsistencia, con utilidades mensuales menores a un salario mínimo, y el 38.1 por ciento se encuentra en la misma categoría, pero con utilidades mayores a un salario mínimo.

La precariedad de sus actividades económicas es más contundente al considerar que, en 2001, el salario mínimo equivalía a 144 dólares, mientras que el costo mensual de la canasta básica de alimentos para una familia de 4.3 miembros, en el área urbana, era de 127.18 dólares. Esto significa que, en ese año, 239 449 microempresas, en su mayoría propiedad de mujeres, presentaban serias dificultades para satisfacer las necesidades de consumo del grupo familiar. Solo el 1.7 por ciento de la microempresa se puede clasificar en el segmento de la acumulación ampliada o de microempresa dinámica, según su capacidad para crecer y generar mayor empleo.

Los problemas de la microempresa son diversos. A riesgo de incurrir en un error de generalización o de simplificación extrema de la realidad, para efectos de ilustración de este fenómeno, a

1. AMPES y otros, *Libro blanco de la microempresa*, 1996; Ministerio de Economía-CONAMYPE, *Política nacional de la micro y pequeña empresa*. San Salvador, 2000, y Gobierno de El Salvador, *Plan de gobierno 2004-2009, "País seguro"*, 2004.
2. Ministerio de Economía-CONAMYPE, *Política nacional de la micro y pequeña empresa*, 2000, p. 34.
3. Los criterios utilizados por DIGESTYC para clasificar las microempresas son unidades productivas que emplean a menos de diez personas (incluyendo al propietario o propietaria) y que realizan ventas inferiores a 5 714.3 dólares mensuales.
4. Ministerio de Economía-CONAMYPE, 2000, p. 11.
5. El criterio cuantitativo utilizado para clasificar este segmento es el nivel de ventas, de tal forma que se consideran microempresas de subsistencia las que tienen ventas inferiores a 1 714.30 dólares, las cuales, a su vez, se subdividen de acuerdo a si sus ganancias son menores o mayores al salario mínimo vigente.

**Cuadro 1**  
**Microempresas por segmento productivo (2001)**

Segmento productivo	Número	%
Subsistencia <sup>1/</sup> con ganancias menores a salario mínimo	239,449	51.9
Subsistencia con ganancias mayores a salario mínimo	176,066	38.1
Acumulación simple <sup>2/</sup>	25,453	5.5
Acumulación ampliada <sup>3/</sup>	7,722	1.7
No determinado	12,952	2.8
<b>Total</b>	<b>461,624</b>	<b>100.0</b>

1/ Unidades productivas con ventas mensuales inferiores a 1,714.3 dólares

2/ Unidades productivas con ventas mayores a 1,714.3 e inferiores a 3,428.57 dólares.

3/ Unidades productivas con ventas mayores a 3,428.57 e inferiores a 5,714.28 dólares.

*Fuente:* Ministerio de Economía, Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001.

**Cuadro 2**  
**Microempresas por segmento productivo y género del propietario (2001)**

Género	Subsistencia		Acumulación simple	Acumulación ampliada	No determinada	Total
	Ganancia menor a salario mínimo	Ganancia mayor a salario mínimo				
Hombre	21.8	48.61	48.37	69.23	83.66	36.04
Mujer	78.16	51.39	51.63	30.77	16.34	63.96
<b>Total</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>	<b>100.0</b>

*Fuente:* Ministerio de Economía, Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001.

continuación se consideran algunos de estos problemas. El primero de ellos es la escasez de factores productivos. En general, en las microempresas, el valor de los inventarios, mobiliario y equipo es muy bajo, inferior a 600 dólares y concentrado en montos menores a 57 dólares. Sin embargo, este valor aumenta a medida que aumenta su potencial de acumulación. Si entre los factores productivos se considera su "capital humano" y como sus indicadores el nivel de escolaridad promedio de los propietarios y propietarias, así como sus habilidades y competencias específicas para desarrollar o gestionar una actividad productiva, se puede afirmar que este nivel es sumamente bajo, en la microempresa. Casi el 60 por ciento de los propietarios tiene el nivel educativo incompleto, la mayoría por debajo de sexto grado. Solo el 11 por ciento de los microempresarios ha sido capacitado en habilidades y competencias de algún tipo para desarrollar su actividad.

El segundo problema es el bajo nivel de productividad de su trabajo. Los bajos niveles de pro-

ductividad se explican por la baja relación de capital y trabajo en la microempresa: el capital por trabajador es insuficiente para generar un volumen de producción o de ventas, que permita ingresos para acumular y sustentar el desarrollo de la unidad empresarial en el tiempo. Si se toma como indicador de productividad el valor de las ventas mensuales por trabajador, la productividad es baja, en todos los segmentos de la microempresa. El promedio para las de subsistencia es de entre 1.25 a 3.5 salarios mínimos; para las de acumulación ampliada, la productividad promedio es de 8.4 salarios mínimos; mientras que para las de acumulación ampliada es superior a los salarios mínimos. Estos niveles de productividad representan el principal determinante del bajo nivel de rentabilidad del sector.

El tercer problema es la insuficiencia de la demanda. La insuficiencia de la demanda es el problema principal, identificado por los propietarios y propietarias de microempresas. De acuerdo a la Encuesta Microempresarial citada, para más del 50

por ciento de microempresarios, la caída en las ventas se debe a la poca demanda o a la competencia. Este es, para ellos, el factor que más incide en el su negocio. Este problema es particularmente grave si se tiene en consideración que la demanda proviene, en gran medida, de grupos poblacionales con ingresos bajos y medios; es una demanda muy influenciada por el comportamiento del ciclo económico y por las tendencias de las remesas familiares. Pese a que las remesas familiares han continuado su tendencia a crecer de forma sostenida, sus efectos sobre la demanda han sido, en buena parte, contrarrestados por la desaceleración de la econo-

mía, desde 1996, y por el crecimiento de las actividades de subempleo y autoempleo, en el sector informal. Este último fenómeno, que se constituye cada vez más en la gran "válvula de escape" y que permite que la tasa de desempleo abierto se mantenga relativamente baja (6.1 por ciento), pese al estancamiento de la inversión y de las actividades económicas formales, representa una amenaza permanente para el nivel de ventas de las microempresas. En efecto, en la medida en que las actividades de subempleo y autoempleo se traducen en un ensanchamiento del segmento de la microempresa y en una sobresaturación del mercado, el nivel de venta individuales cae.

**Cuadro 3**  
**Principales problemas que afectan a las microempresas**

Principal problema identificado	%
No especificado	10.54
Baja en ventas por poca demanda, pocos clientes	29.95
Bajas ventas, por mucha competencia	25.61
Falta de crédito	2.24
Intereses altos	0.63
Falta de recursos económicos	8.95
Bajas ganancias	10.99
No le pagan a tiempo sus clientes	3.32
La delincuencia	3.01
Otros	4.76
Total	100.0

*Fuente:* Fuente: Ministerio de Economía, Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov-Dic, 2001.

El cuarto problema es la falta de acceso al crédito. El 86.4 por ciento de las microempresas no tienen acceso a crédito. No hay diferencias significativas en cuanto al género y el segmento productivo. Estos resultados contrastan con la relativa importancia que el gobierno de 1999-2004 dio a la ampliación de la cobertura del crédito como parte de su política nacional de la micro y pequeña empresa<sup>6</sup>.

Los monitoreos periódicos del Proyecto de fortalecimiento de las microfinanzas rurales (FOMIR DAI), de la Agencia de Estados Unidos para el

Desarrollo Internacional (*USAID*), muestran que, en los últimos tres años, el crédito para la microempresa, canalizado por las instituciones de microfinanzas, está experimentando cambios importantes. En efecto, se está pasando de la microempresa de subsistencia a la de reproducción simple o ampliada y a las pequeñas empresas. Este cambio se evidencia en el aumento de los montos promedio del crédito, en la disminución en el uso de metodologías crediticias grupales y, sobre todo, en la disminución del crédito otorgado a mujeres (Cuadro 11).

6. Durante el período 2000-2001, la Comisión Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (CONAMYPE) y el Banco Multisectorial de Inversiones implementaron el Programa de ampliación de cobertura del microcrédito, por un monto de 2 millones de dólares, los cuales fueron orientados a fortalecer las capacidades de las instituciones especializadas en microfinanzas, al subsidiarles, de forma temporal, los salarios de los funcionarios necesarios de crédito para permitirles ampliar la cobertura de microcrédito.

**Cuadro 4**  
**Acceso a financiamiento de las microempresas, por segmento productivo**  
**(2001 en porcentajes)**

Opción	Subsistencia		Acumulación simple	Acumulación ampliada	Total
	Ganancia menor a salario mínimo	Ganancia mayor a salario mínimo			
Solicitó crédito y lo obtuvo	11.61	15.16	13.27	16.91	13.10
Solicitó crédito y no lo obtuvo	0.00	0.45	1.78	0.00	0.31
Solicitud en trámite	0.21	0.17	0.00	0.00	0.17
No solicitó	88.18	84.22	84.94	83.09	86.43
Total	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

*Fuente:* Ministerio de Economía, Sección Microempresarial, Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples, Nov.-Dic., 2001.

**Cuadro 5**  
**Indicadores relevantes de instituciones de microfinanzas seleccionadas (2001-2003)**

Característica	2001	2003
Créditos menores a 400 dólares	61.3%	52%
Créditos mayores a 400 dólares	38.7%	48%
Monto promedio de créditos	\$890.00	\$927.39
Créditos a mujeres	70.7%	66.9%
Metodología individual	52.0%	63.1%
Metodologías grupales <sup>1/</sup>	48.0%	36.9%

<sup>1/</sup> Incluye bancos comunales y grupos solidarios.

*Fuente:* Revista *Microenfoque*, marzo, 2004.

## 2. Microfinanzas versus microfinanzas solidarias

Pese a que uno de los mayores fracasos de la política nacional de la micro y pequeña empresa del gobierno anterior (1999-2004) ha sido la promoción de la microfinanza como instrumento para desarrollar la microempresa salvadoreña, el *Plan de gobierno "País seguro"* (2004-2009) establece como una de sus prioridades el desarrollo del mercado de servicios financieros, mediante el fortalecimiento de los intermediarios no bancarios y la ampliación de los esquemas de microcrédito, en especial en las zonas rurales. De esta manera, el gobierno actual se propone promover el desarrollo de la microempresa, sobre todo la de subsistencia. Sin embargo, este planteamiento también está destinado a fracasar. En los próximos cinco años, muy poco o nada puede esperarse de esta política gubernamental, en especial en relación con el acceso al crédito.

Las personas e instituciones comprometidas realmente con el desarrollo de la microempresa de-

ben replantear la estrategia de desarrollo de ésta, de manera particular, la estrategia de financiamiento del sector. La tarea supone, entre otras cosas, ir más allá del enfoque de la microfinanza tradicional predominante en el país para reemplazarlo por el enfoque de la microfinanza solidaria, desde y para los pobres. Estos han descubierto que la incorporación de la solidaridad a las finanzas puede ser un instrumento poderoso para resolver sus problemas.

¿En qué consisten las microfinanzas solidarias? ¿Cuál es la diferencia entre microfinanzas solidarias y las que se practican en el país, en la actualidad? ¿Por qué las microfinanzas solidarias pueden promover el aumento de la cobertura del crédito y, al mismo tiempo, ser sostenible en el tiempo?

### 2.1. El concepto de microfinanza

El auge de las instituciones de microfinanza nació a raíz de la experiencia de Muhammad Yunus,

quien creó el *Banco Grameen*<sup>7</sup>. Este profesor de economía, durante varios años, con sus propios recursos prestó dinero a mujeres pobres de Daka (Bangladesh) sin ninguna de garantía y promovió el ahorro para la capitalización de las microempresas. La experiencia fue tan exitosa, en términos del mejoramiento de la calidad de vida de las mujeres y sus familias, que el profesor Yunus decidió crear, en 1983 el *Banco Grameen* con un capital inicial proporcionado por el Banco Central de Bangladesh.

El *Banco Grameen* funciona como banco comercial privado, orientado exclusivamente al ahorro y a atender la demanda de crédito de las personas más pobres de Bangladesh, sobre todo de las mujeres del área rural. Su tecnología crediticia presenta las siguientes características: recibe depósitos y coloca créditos a tasas de interés comerciales —en 2003, tasa de interés para actividades productivas fue del 20 por ciento anual y para depósitos, el 10 por ciento—, el 93 por ciento de las acciones del banco son propiedad de los prestatarios, es decir, los propietarios del banco son los clientes; atiende de forma exclusiva a los pobres, por lo tanto, no es necesario demostrar capacidad de pago, sino situación de pobreza; atiende a clientes en sus lugares de residencia, a través del concepto “banca móvil”; otorga préstamos sin garantía bancaria ni colaterales, sino que cuenta con la garantía solidaria —para obtener un crédito hay pertenecer a un grupo de cinco miembros de la misma comunidad, quienes son deudores solidarios entre sí—; los usuarios deben adquirir un seguro de crédito obligatorio, que asegura el pago de éste, en caso de fallecimiento u otra eventualidad; la solicitud de crédito del grupo es evaluada y aprobada o denegada por el grupo mismo; debe haber un sistema de ahorro obligatorio, esto es, cada prestatario debe depositar en el banco el 5 por ciento del monto del crédito otorgado y cada semana debe depositar el equivalente a 0.05 de dólar; el pago del crédito varía, de acuerdo con las posibilidades del cliente (semanal, quincenal, mensual, trimestral, anual); el límite del crédito lo determina el récord crediticio del cliente o el 150 por ciento del monto de ahorro; el grupo se reúne periódica y obligatoriamente y el promotor del banco se reúne con los grupos; el banco presta servicios adicionales a los clientes —programas de salud, crédito

para vivienda, seguro de vida y accidentes, crédito para educación superior—; si un cliente no puede pagar, puede renegociar su crédito y convertirlo en un crédito flexible, mayor plazo y cuotas menores; nunca recurre al sistema judicial para recuperar un crédito, tampoco existen contratos escritos.

Desde su fundación, el *Banco Grameen* experimentó un crecimiento impresionante. En septiembre de 2003, operaba en 43 258 aldeas, a través de 1 190 agencias y 11 806 empleados. En ese año, el saldo de sus créditos vigentes ascendía a 258.5 millones de dólares, mientras que el balance de sus depósitos era de 201.52 millones de dólares. Desde 1998, la institución es autosostenible financieramente. El monto del crédito otorgado mensualmente oscila entre 30 y 40 millones de dólares. La tasa de recuperación es del 99 por ciento. El monto promedio del crédito otorgado es de 65 dólares y el ahorro promedio de los clientes es de 50 dólares. En septiembre de 2003, había 2 949 000 prestatarios, el 95 por ciento de ellos mujeres.

Se estima que como consecuencia de los créditos otorgados, en un plazo de tres años, el ingreso familiar de los miembros de los grupos solidarios aumentó en un 59 por ciento. Después de ocho créditos, la mitad de los prestatarios supera la situación de pobreza. Otro resultado cualitativo muy importante es la contribución del crédito a la revalorización del papel de la mujer, en el mundo tradicional rural de Bangladesh. El banco ha contribuido a elevar su estatus y las ha convertido en líderes de las comunidades. Al preguntar al profesor Yunus cómo llegó el *Banco Grameen* a esta metodología financiera y a obtener estos resultados, proporciona una respuesta sencilla: “Observamos cómo lo hacían los otros bancos, e hicimos exactamente lo contrario”<sup>8</sup>.

Los resultados del *Banco Grameen*, en Bangladesh, rápidamente captaron la atención de las instituciones financieras internacionales, en particular del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y de la Agencia Internacional para el Desarrollo, los cuales comenzaron, desde finales de los ochenta, a promover instituciones y programas similares en Asia, África y América Latina como parte de sus estrategias para compensar los

7. Un desarrollo completo de los orígenes, la experiencia y los resultados del *Grameen Bank*, ver Muhammad Yunus, *Hacia un mundo sin pobreza*. Santiago de Chile, 2001, y la página [www.grameen-info.org](http://www.grameen-info.org)

8. Muhammad Yunus, *op. cit.*, p. 172.

costos sociales de los programas de ajuste estructural. En general, estas instituciones y estos programas se orientan a luchar contra la pobreza con el crédito, utilizando la metodología de los bancos comunales o de los grupos solidarios, desarrollados por el Banco Grameen. Esta es una forma de reducir los altos costos de transacción y de los mayores riesgos crediticios que caracterizan la demanda de crédito de los pobres.

A principios de los noventa, en la literatura económica comenzó a aparecer el término microfinanza como sinónimo de microcrédito, es decir, como sinónimo de pequeño crédito para grupos poblacionales de bajos ingresos, por lo general excluidos del sistema financiero tradicional y dirigidos principalmente al financiamiento de necesidades de capital de trabajo. La lógica del desarrollo que se intentaba promover, desde este enfoque de microfinanza, se puede resumir en el siguiente texto, tomado del documento del Foro Global de Políticas de la Red Women's World Banking, celebrado en India, en 1995.

Cuando los empresarios y productores de bajos ingresos tienen acceso a servicios financieros que responden a sus necesidades, a tasas del mercado, estos repagan sus préstamos y emplean sus ganancias para incrementar su ingreso y activos. El aumento de los ingresos, especialmente en manos de mujeres se invierten en salud, educación y vivienda de la familia, creando una nueva demanda significativa de bienes y servicios. Las empresas de bajos ingresos utilizan los ahorros para crear redes fiables de seguridad social para sus empresas y familias.

La experiencia demuestra que las ONG, instituciones financieras especializadas y bancos comerciales pueden suministrar servicios financieros que respondan a las necesidades de los empresarios y productores de bajos ingresos, de forma rentable, a tasas que cubren los altos costos derivados de hacer préstamos muy pequeños...

El fracaso grande del mercado en suministrar servicios financieros para empresarios de bajos ingresos tiene sus raíces en gobiernos, intermediarios y asociados financieros que actúan basándose en suposiciones y en formas que, sin querer, minan la construcción de sistemas financieros sólidos que presten servicios a la mayoría.

De acuerdo a esta descripción de la microfinanza del Women's World Banking, se infiere que ésta puede romper el círculo vicioso de la pobreza de las familias, vinculadas a una actividad económica de baja productividad, si se cumplen las condiciones siguientes: el crédito es otorgado en condiciones de mercado, sin ningún tipo de subsidio; a partir del crédito recibido, las unidades productivas aumentan sus ingresos y sus activos; las decisiones sobre el uso de los ingresos adicionales, generados por el crédito, cuando están en manos de las mujeres, aseguran que dicho ingreso adicional se emplee en mejorar las condiciones de vida de las familias; y el ahorro que acompaña al crédito es utilizado por las familias para financiar su propia red de seguridad social y cumple la función de mitigar la vulnerabilidad de sus empresas y familias.

El interés mundial suscitado por el microcrédito culminó, finalmente, en la celebración de la primera Cumbre sobre Microcrédito, en Washington, en 1997, auspiciada en gran medida por el Banco Mundial. En esta ocasión, se lanzó una campaña mundial para ayudar con créditos para trabajo por cuenta propia y otros servicios financieros a los 100 millones de familias más pobres del mundo, en especial a las mujeres, antes de 2005. De acuerdo con los datos de la Campaña Mundial de esta cumbre, hasta el 31 de diciembre de 2002, 2 572 instituciones participantes en la campaña habían registrado servicios a 67 606 080 clientes, de los cuales 41 594 778 estaban entre los más pobres, cuando recibieron su crédito. De acuerdo con las proyecciones de la entidad, si las tendencias actuales del microcrédito se

---

Las personas e instituciones comprometidas [...] deben replantear la estrategia de desarrollo de ésta, de manera particular, la estrategia de financiamiento del sector. La tarea supone, entre otras cosas, ir más allá del enfoque de la microfinanza tradicional predominante en el país, para reemplazarlo por el enfoque de la microfinanza solidaria, desde y para los pobres.

---



mantienen, se logrará, en los próximos años, que 10.4 millones de personas dejen de ser pobres cada año, lo cual representa un aproximado de 866 mil personas al mes<sup>9</sup>.

América Latina y el Caribe tienen uno de los desempeños más bajos en relación con el cumplimiento de las metas de la campaña mundial de la Cumbre del Microcrédito. Sus entidades de microfinanza solo dan cobertura al 8 por ciento de la población más pobre de la región, lo cual contrasta con los avances experimentados en Asia, donde la cobertura alcanza al 23 por ciento.

## 2.2. Microfinanzas y microfinanzas solidarias

Cuando se habla de microfinanza, en general, se tiende a reunir en la misma categoría a instituciones y experiencias financieras de diversa naturaleza y racionalidad. Así, se considera parte de las micro-

finanzas a cualquier institución que entre su cartera de clientes tenga usuarios de bajos ingresos o que utilice servicios financieros de poco monto —bancos comerciales, organizaciones no gubernamentales, cooperativas de ahorro y crédito, bancos comunales, fondos gubernamentales de crédito, entre otras muchas variedades institucionales—. Sin embargo, un análisis más profundo de la denominada industria de las microfinanzas revela diferencias tan claras, que esta última puede clasificarse en microfinanzas comerciales y microfinanzas solidarias.

### 2.2.1. Las microfinanzas comerciales

Las microfinanzas comerciales pueden definirse como el conjunto de actividades financieras de tamaño mínimo, dirigidas a sectores cercanos o por debajo de la línea de pobreza o bien a conductoras de negocios pequeños, ya sean actividades de autoempleo o microempresa, y en las cuales las decisiones fundamentales se toman a partir de la lógica del mercado, con independencia del carácter público o privado de estas actividades, con fines o sin fines de lucro.

Por lo general, las microfinanzas comerciales son fáciles de identificar, porque mantienen un conflicto permanente con las actividades derivadas de su misión institucional —eliminación de la pobreza, atención a las microempresas de subsistencia, el enfoque de género— y las decisiones que deben tomar para ser autostenibles, desde una perspectiva financiera. Esto se refleja en el seguimiento constante de *ratios* financieros (sostenibilidad operativa y financiera, retorno sobre activos, rendimiento de cartera) y su comparación con la competencia. Suelen ser instituciones apoyadas por organismos financieros internacionales, que tratan de conciliar las metodologías crediticias de la solidaridad y la confianza de las comunidades o los grupos sociales con la creación de instituciones financieramente sostenibles, capaces de atender de manera eficaz y eficiente la demanda de crédito de los segmentos con menores ingresos. Por otro lado, esas metodologías son parte de las estrategias nacionales para combatir la pobreza.

La industria de la microfinanzas a menudo utiliza, al conceder créditos, algunos elementos de las finanzas solidarias, tales como la formación de grupos, la reunión periódica, el pago de cuotas, la dis-

9. Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito. *Informe 2003*.



posición de fondos de cooperación para la ayuda, la garantía solidaria, etc. Sin embargo, a diferencia de las microfinanzas solidarias, esta industria impone a las comunidades y grupos de beneficiarios estas metodologías como garantía del reembolso de los créditos y no como una forma para potenciar la solidaridad y el desarrollo entre los usuarios y las usuarias.

La metodología crediticia de la industria de las microfinanzas está en función de la capacidad económica de los deudores. Cuando éstos son de muy bajos ingresos, existe absoluta necesidad de control mutuo entre los miembros del grupo deudor, debido a que las transacciones crediticias tienen lugar en un contexto de información asimétrica entre prestamistas y deudores. De allí la necesidad de utilizar metodologías grupales como forma para disminuir el riesgo crediticio y no como una forma para potenciar la solidaridad del grupo. En consecuencia, la intensidad de la dinámica de grupo disminuye o es menos necesaria a medida que los recursos económicos del deudor son más elevados, lo cual implica que, por encima de cierto monto, el préstamo de esta industria puede ser individual, según una metodología también individual con garantías reales.

Diversos estudios de impacto (Beroff y Prébois, 2001) han mostrado que muchas veces la intervención de la industria de las microfinanzas tiene no solo impacto limitado sobre el acceso al crédito de los grupos más pobres, sino que, en algunos casos, esta intervención produce efectos negativos sobre el usuario y de sus servicios. Algunos de estos impactos documentados son el conflicto familiar, relacionado con el crédito, la ruptura de los vínculos sociales en la comunidad, la desinversión para reembolsar los créditos e incluso la necesidad de recurrir a los usureros para reembolsar dicho crédito. Todas estas situaciones llevan a la clientela de esta industria a una situación de mayor vulnerabilidad que la que tenían antes.

Otros estudios (Cheston y Juhn, 2002, y Durstewitz, 2000) han mostrado que, no obstante que las clientas principales de la industria de las microfinanzas están conformadas por mujeres, ello no implica, necesariamente, una mejor situación para éstas. Según Durstewitz, la forma cómo el crédito es otorgado a las mujeres, por muchas de estas industrias, disminuye sus niveles de productividad y rentabilidad, aumenta su carga de trabajo, genera mayor nivel

de *stress* —el dinero tiene que alcanzar para la empresa y la familia y, además, debe pagarse a tiempo—, aumenta los conflictos de pareja, lo cual se refleja en la disminución de la responsabilidad financiera de los hombres en el hogar y hasta en aumento de la violencia contra la mujer. A estas conclusiones podría agregarse que cuando la solidaridad no acompaña el acceso al crédito, la microfinanza termina teniendo un efecto negativo sobre la condición y la posición de la mujer. Sobre todo cuando su responsabilidad, su confiabilidad y su disponibilidad de tiempo son utilizadas como instrumento para asegurar el pago del crédito.

La diferencia fundamental de la industria de la microfinanza con la microfinanza solidaria es su desconocimiento o la ausencia de la práctica de la solidaridad, en sus acciones o decisiones. Pese a que, en muchas ocasiones, las juntas directivas o los líderes de estas instituciones están comprometidos, a nivel personal, con el desarrollo de los sectores más pobres de la sociedad y con el desarrollo de la microempresa de menor recurso, en la mayoría de casos, no pueden llevar a la práctica estas convicciones, ya que, institucionalmente, sus decisiones están orientadas desde la lógica de la racionalidad comercial capitalista. Esta racionalizada se caracteriza por evaluar el desempeño institucional, en términos de *ratios* financieros y no en términos de desarrollo, autoestima o empoderamiento de las usuarias. Esto es válido tanto para la industria de microfinanza pública como para la privada, incluso para las que no tienen fines de lucro.

No es extraño, entonces, que esta industria cuente con el apoyo creciente de organismos bilaterales y multilaterales de financiamiento internacional — Agencia Internacional para el Desarrollo, Banco Interamericano de Desarrollo, Banco Mundial, etc—. Se trata de demostrar que las instituciones y la racionalidad capitalista funcionan, incluso para los más pobres. Esta racionalidad, basada en el mercado, está generando, en América Latina, el desplazamiento de las organizaciones no gubernamentales del mercado de la microfinanza y el abandono progresivo de las metodologías solidarias y de los grupos más pobres.

Un estudio del Banco Mundial (Christen, 2001) concluye que un enfoque comercial para la microfinanza parece predominar, en América Latina. Este enfoque se refleja en los altos niveles de rentabilidad de la industria comercial de las microfinanzas, la cual es sostenible e incluso supera, en promedio, en

varios puntos, la rentabilidad de los bancos comerciales tradicionales. De acuerdo con los datos de investigación, el 75 por ciento de los microempresarios tiene acceso al crédito a través de una entidad con enfoque comercial, lo cual ha sido acompañado por el aumento en los montos promedios de crédito otorgado<sup>10</sup>.

Por otra parte, un reciente estudio de la Comisión Económica para América Latina (2003) advierte que en Centroamérica, el problema de acceso al crédito para los sectores más pobres de la población continúa sin ser resuelto, que los costos de la intermediación financiera para la microempresa siguen siendo desproporcionadamente elevados, en comparación con los de las empresas de mayor tamaño. Este mismo estudio señala también que, en Centroamérica, las metodologías crediticias que dieron origen a la microfinanza (bancos comunales, grupos solidarios, etc.) parecen estar agotadas, pues se observa una marcada tendencia a la individualización del crédito y al uso de la garantía real (hipotecaria y prendaria) como respaldo para las operaciones crediticias.

Los resultados de estos estudios ponen en evidencia lo que la práctica viene demostrando, desde hace muchos años, en El Salvador. Cuando los programas de crédito están guiados por el mercado, éstos tienden a servir, prioritariamente, a los mercados más rentables, o sea, las áreas urbanas y semiurbanas son preferidas a las rurales, los clientes con experiencia son preferidos a los sin experiencia, los que pueden obtener crédito mayor a los que necesitan un préstamo muy pequeño. Asimismo, cuando la racionalidad del mercado orienta la toma de las decisiones institucionales, el dilema misión *versus* sostenibilidad financiera de la industria de las microfinanzas se resuelve a favor de esta última.

Humaira Islam, directora ejecutiva de la Fundación Shatki, una entidad de microfinanza, que atiende a mujeres pobres de Bangladesh con la metodología del *Banco Grameen*, ilustra cómo su institución tomó la decisión de aumentar la tasa de interés a sus clientas, a partir de la lectura de las señales del mercado.

Hasta entonces, la *Shatki Foundation* había cobrado el 16 por ciento de interés sobre saldos decrecientes, e inicialmente se creyó que a la organización le tomaría siete años alcanzar la autosuficiencia. Sin embargo, pronto nos dimos cuenta que los empleados recibían sueldos bajos en comparación con los del mercado, y a menos que se les pagaran mejores salarios y prestaciones, sería muy difícil retenerlos. Además, a medida que la organización comenzaba a crecer, los gastos operacionales aumentaban, y por eso ahora la tasa de interés ha aumentado al 20 por ciento para cubrir los costos. Haciendo esto no sólo esperamos retener el personal, sino también las proyecciones muestran que la organización podrá alcanzar la autosuficiencia para 1998, asumiendo que la expansión continúe al ritmo actual. Mientras en 1992-1993 pudimos recuperar solo el 10 por ciento de nuestros costos, en los cuatro años [siguientes] hemos podido recuperar más del 70 por ciento de los gastos operacionales<sup>11</sup>.

### 2.2.2. Las microfinanzas solidarias

Las microfinanzas solidarias son actividades de intermediación de recursos financieros de montos mínimos, dirigidos a los grupos más pobres o excluidos de la sociedad; en las cuales, por lo general, no existe diferencia entre prestarios y usuarios de los servicios y en las cuales las decisiones fundamentales se orientan a partir de la lógica de la satisfacción de las necesidades de desarrollo humano de los usuarios de los servicios. Estas microfinanzas incluyen una amplia gama de servicios financieros, como el microcrédito para actividades productivas o de consumo, la captación de depósitos de ahorro, seguros de diversa índole, emisión de tarjetas de crédito y de medios de circulación alternativos.

A diferencia de la microfinanza comercial, en sus aspectos más generales, estas otras coinciden con los objetivos y la filosofía del *Banco Grameen*, aunque pueden presentar grandes diferencias en metodologías de canalización de servicios. Los rasgos principales de las microfinanzas solidarias son la solidaridad, la autogestión, el empoderamiento y la complementariedad con la economía solidaria.

10. La lectura que esta investigación hace del fenómeno de la creciente "comercialización" de la industria de las microfinanzas no indica abandono de la misión o del grupo meta, sino más bien que "los montos más grandes de préstamos podrían ser simplemente una función de varios factores, como la elección de una estrategia, el período de entrada al mercado o la evolución natural del grupo objetivo" (Christen, 2001, p. 17).

11. *Boletín Countdown 2005*, . 1, . 2, noviembre-diciembre de 1997, en [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)

La solidaridad, en su acepción genuina, se refiere, ante todo, al hecho de estar y hacer cosas juntas, en beneficio común y compartido (Razeto, 1997). Esta forma de concebirla da lugar a una nueva racionalidad financiera, opuesta a los paradigmas capitalistas: el crédito debe ser entregado a quien lo necesita, en las condiciones que lo necesita y como un medio para su desarrollo. La solidaridad puede considerarse como la base para el surgimiento del Factor "C", en las actividades financieras. Este factor ha sido definido por Luis Razeto como la unión de voluntades, que genera una energía social, cuya aplicación a las actividades económicas tiene efectos positivos directos sobre el aumento de la productividad de las actividades económicas. Aplicadas a la microfinanza, las relaciones de solidaridad o Factor "C" contribuyen a la eficacia, eficiencia y sostenibilidad de las operaciones financieras.

La autogestión hace referencia a una organización, estructura y administración, diseñadas por los propios interesados y no provenientes de esquemas o modelos preconcebidos o de "buenas prácticas" transferidas por otros. Incluye, además, la participación directa o indirecta de las interesadas, en la gestión de los servicios financieros, pero no se limita a ella.

El empoderamiento, según Gita Sen (2002), se relaciona, en primer lugar, con el poder, al cambiar sus relaciones a favor de aquellos que antes tenían escaso control sobre sus vidas. Este fenómeno se manifiesta en un cambio de las relaciones de poder a favor de quienes tienen menos. Desde una experiencia grupal, las personas descubren, por sí mismas, dónde se encuentra el origen de su situación y desde ese descubrimiento deciden actuar colectivamente para transformarla. El empoderamiento no puede ser dado por otros ni tampoco puede constituir un proceso exógeno a las personas. No puede ser visto como una dádiva que se entrega,

mediante programas o proyectos, sino como resultado de un cambio interno que, en la mayoría de casos, está mediado por una experiencia grupal o colectiva. Las experiencias de microfinanzas solidarias representan un valioso ejemplo de ello. La participación en la obtención de servicios financieros no garantiza el empoderamiento, cuando dicha participación se utiliza solo como medio para reducir los costos de un crédito o para asegurar el pago de una deuda. El empoderamiento puede ser apoyado por las organizaciones no gubernamentales o el gobierno, siempre y cuando no traten de sustituir el protagonismo de las personas en los procesos de cambio y/o cuando dejan de verlos como "beneficiarios" o "clientes".

---

La diferencia fundamental de la industria de la microfinanza con la microfinanza solidaria es su desconocimiento o la ausencia de la práctica de la solidaridad, en sus acciones o decisiones. [...] Esta racionalizada se caracteriza por evaluar el desempeño institucional, en términos de *ratios* financieros y no en términos de desarrollo, autoestima o empoderamiento de las usuarias.

---

Los servicios financieros, canalizados por las microfinanzas solidarias, forman parte de una estrategia más integral para el desarrollo humano de una comunidad o localidad. Sus usuarios no se mantienen unidos solo por el interés en resolver un problema de financiamiento o porque deben vigilarse entre ellos para asegurar el pago de una deuda común. Los une un proyecto de vida común. La microfinanza solidaria, en este sentido, es complementaria a los proyectos de economía solidaria y solo en este contexto se convierte en un instrumento contra la pobreza<sup>12</sup>. La microfinanza solidaria se transforma, asimismo, en agente dinamizador de comunidades y territorios donde actúa con la captación del ahorro de los pobladores e instituciones locales o con la canalización de fondos de cooperación para su reinversión total, en actividades económicas locales. De esta forma contribuye a dinamizar la demanda local, la cual se traduce en un mayor consumo de bienes y servicios, producidos por los usuarios y usuarias de los créditos.

Ahora bien, la microfinanza solidaria presta atención a los *ratio* financieros. Evalúa su desempeño

12) Esta diferencia a la microfinanza solidaria de la comercial, para las cuales el crédito, acompañado o no, de un paquete de servicios no financieros (capacitación, asesoría, etc.), es una vía directa que lleva a los pobres a su desarrollo. Estado de la campaña de la Cumbre del Microcrédito. Informe 2003.

varios puntos, la rentabilidad de los bancos comerciales tradicionales. De acuerdo con los datos de investigación, el 75 por ciento de los microempresarios tiene acceso al crédito a través de una entidad con enfoque comercial, lo cual ha sido acompañado por el aumento en los montos promedios de crédito otorgado<sup>10</sup>.

Por otra parte, un reciente estudio de la Comisión Económica para América Latina (2003) advierte que en Centroamérica, el problema de acceso al crédito para los sectores más pobres de la población continúa sin ser resuelto, que los costos de la intermediación financiera para la microempresa siguen siendo desproporcionadamente elevados, en comparación con los de las empresas de mayor tamaño. Este mismo estudio señala también que, en Centroamérica, las metodologías crediticias que dieron origen a la microfinanza (bancos comunales, grupos solidarios, etc.) parecen estar agotadas, pues se observa una marcada tendencia a la individualización del crédito y al uso de la garantía real (hipotecaria y prendaria) como respaldo para las operaciones crediticias.

Los resultados de estos estudios ponen en evidencia lo que la práctica viene demostrando, desde hace muchos años, en El Salvador. Cuando los programas de crédito están guiados por el mercado, éstos tienden a servir, prioritariamente, a los mercados más rentables, o sea, las áreas urbanas y semiurbanas son preferidas a las rurales, los clientes con experiencia son preferidos a los sin experiencia, los que pueden obtener crédito mayor a los que necesitan un préstamo muy pequeño. Asimismo, cuando la racionalidad del mercado orienta la toma de las decisiones institucionales, el dilema misión *versus* sostenibilidad financiera de la industria de las microfinanzas se resuelve a favor de esta última.

Humaira Islam, directora ejecutiva de la Fundación Shatki, una entidad de microfinanza, que atiende a mujeres pobres de Bangladesh con la metodología del *Banco Grameen*, ilustra cómo su institución tomó la decisión de aumentar la tasa de interés a sus clientas, a partir de la lectura de las señales del mercado.

Hasta entonces, la *Shatki Foundation* había cobrado el 16 por ciento de interés sobre saldos decrecientes, e inicialmente se creyó que a la organización le tomaría siete años alcanzar la autosuficiencia. Sin embargo, pronto nos dimos cuenta que los empleados recibían sueldos bajos en comparación con los del mercado, y a menos que se les pagaran mejores salarios y prestaciones, sería muy difícil retenerlos. Además, a medida que la organización comenzaba a crecer, los gastos operacionales aumentaban, y por eso ahora la tasa de interés ha aumentado al 20 por ciento para cubrir los costos. Haciendo esto no sólo esperamos retener el personal, sino también las proyecciones muestran que la organización podrá alcanzar la autosuficiencia para 1998, asumiendo que la expansión continúe al ritmo actual. Mientras en 1992-1993 pudimos recuperar solo el 10 por ciento de nuestros costos, en los cuatro años [siguientes] hemos podido recuperar más del 70 por ciento de los gastos operacionales<sup>11</sup>.

### 2.2.2. Las microfinanzas solidarias

Las microfinanzas solidarias son actividades de intermediación de recursos financieros de montos mínimos, dirigidos a los grupos más pobres o excluidos de la sociedad; en las cuales, por lo general, no existe diferencia entre prestarios y usuarios de los servicios y en las cuales las decisiones fundamentales se orientan a partir de la lógica de la satisfacción de las necesidades de desarrollo humano de los usuarios de los servicios. Estas microfinanzas incluyen una amplia gama de servicios financieros, como el microcrédito para actividades productivas o de consumo, la captación de depósitos de ahorros, seguros de diversa índole, emisión de tarjetas de crédito y de medios de circulación alternativos.

A diferencia de la microfinanza comercial, en sus aspectos más generales, estas otras coinciden con los objetivos y la filosofía del *Banco Grameen*, aunque pueden presentar grandes diferencias en metodologías de canalización de servicios. Los rasgos principales de las microfinanzas solidarias son la solidaridad, la autogestión, el empoderamiento y la complementariedad con la economía solidaria.

10. La lectura que esta investigación hace del fenómeno de la creciente "comercialización" de la industria de las microfinanzas no indica abandono de la misión o del grupo meta, sino más bien que "los montos más grandes de préstamos podrían ser simplemente una función de varios factores, como la elección de una estrategia, el período de entrada al mercado o la evolución natural del grupo objetivo" (Christen, 2001, p. 17).

11. *Boletín Countdown 2005*, . 1, . 2, noviembre-diciembre de 1997, en [www.microcreditsummit.org](http://www.microcreditsummit.org)

La solidaridad, en su acepción genuina, se refiere, ante todo, al hecho de estar y hacer cosas juntas, en beneficio común y compartido (Razeto, 1997). Esta forma de concebirla da lugar a una nueva racionalidad financiera, opuesta a los paradigmas capitalistas: el crédito debe ser entregado a quien lo necesita, en las condiciones que lo necesita y como un medio para su desarrollo. La solidaridad puede considerarse como la base para el surgimiento del Factor "C", en las actividades financieras. Este factor ha sido definido por Luis Razeto como la unión de voluntades, que genera una energía social, cuya aplicación a las actividades económicas tiene efectos positivos directos sobre el aumento de la productividad de las actividades económicas. Aplicadas a la microfinanza, las relaciones de solidaridad o Factor "C" contribuyen a la eficacia, eficiencia y sostenibilidad de las operaciones financieras.

La autogestión hace referencia a una organización, estructura y administración, diseñadas por los propios interesados y no provenientes de esquemas o modelos preconcebidos o de "buenas prácticas" transferidas por otros. Incluye, además, la participación directa o indirecta de las interesadas, en la gestión de los servicios financieros, pero no se limita a ella.

El empoderamiento, según Gita Sen (2002), se relaciona, en primer lugar, con el poder, al cambiar sus relaciones a favor de aquellos que antes tenían escaso control sobre sus vidas. Este fenómeno se manifiesta en un cambio de las relaciones de poder a favor de quienes tienen menos. Desde una experiencia grupal, las personas descubren, por sí mismas, dónde se encuentra el origen de su situación y desde ese descubrimiento deciden actuar colectivamente para transformarla. El empoderamiento no puede ser dado por otros ni tampoco puede constituir un proceso exógeno a las personas. No puede ser visto como una dádiva que se entrega,

mediante programas o proyectos, sino como resultado de un cambio interno que, en la mayoría de casos, está mediado por una experiencia grupal o colectiva. Las experiencias de microfinanzas solidarias representan un valioso ejemplo de ello. La participación en la obtención de servicios financieros no garantiza el empoderamiento, cuando dicha participación se utiliza solo como medio para reducir los costos de un crédito o para asegurar el pago de una deuda. El empoderamiento puede ser apoyado por las organizaciones no gubernamentales o el gobierno, siempre y cuando no traten de sustituir el protagonismo de las personas en los procesos de cambio y/o cuando dejan de verlos como "beneficiarios" o "clientes".

---

La diferencia fundamental de la industria de la microfinanza con la microfinanza solidaria es su desconocimiento o la ausencia de la práctica de la solidaridad, en sus acciones o decisiones. [...] Esta racionalizada se caracteriza por evaluar el desempeño institucional, en términos de *ratios* financieros y no en términos de desarrollo, autoestima o empoderamiento de las usuarias.

---

Los servicios financieros, canalizados por las microfinanzas solidarias, forman parte de una estrategia más integral para el desarrollo humano de una comunidad o localidad. Sus usuarios no se mantienen unidos solo por el interés en resolver un problema de financiamiento o porque deben vigilarse entre ellos para asegurar el pago de una deuda común. Los une un proyecto de vida común. La microfinanza solidaria, en este sentido, es complementaria a los proyectos de economía solidaria y solo en este contexto se convierte en un instrumento contra la pobreza<sup>12</sup>. La microfinanza solidaria se transforma, asimismo, en agente dinamizador de comunidades y territorios donde actúa con la captación del ahorro de los pobladores e instituciones locales o con la canalización de fondos de cooperación para su reinversión total, en actividades económicas locales. De esta forma contribuye a dinamizar la demanda local, la cual se traduce en un mayor consumo de bienes y servicios, producidos por los usuarios y usuarias de los créditos.

Ahora bien, la microfinanza solidaria presta atención a los *ratios* financieros. Evalúa su desempeño

12. Esto diferencia a la microfinanza solidaria de la comercial, para las cuales el crédito, acompañado o no, de un paquete de servicios no financieros (capacitación, asesoría, etc.), es una vía directa que lleva a los pobres a su desarrollo. Estado de la campaña de la Cumbre del Microcrédito. Informe 2003.

y decide, a partir de *ratios* solidarios, la participación de las usuarias, en la toma de decisiones, la mejora de la autoestima de mujeres y hombres, el estado de salud y la educación de las familias y la cohesión de las comunidades. Desde la perspectiva institucional, este tipo de microfinanza, en términos generales, no suele contar con el apoyo ni con la simpatía de las instituciones públicas ni de los organismos financieros internacionales, los cuales suelen ver en ellas y en sus prácticas financieras poco ortodoxas, una amenaza para los consensos internacionales y nacionales, en torno a las que se consideran las “mejores prácticas” para erradicar la pobreza con la microfinanza.

En ciertas circunstancias, las entidades públicas y la cooperación promueven el “fortalecimiento institucional” de la microfinanza solidaria, pero acompañada, por lo general, de recomendaciones para reformar aquellos aspectos que, en su opinión, no están acordes con la autosostenibilidad financiera, determinada por la lógica del mercado. La cooperación que con mayor frecuencia reciben estas organizaciones proviene de instituciones que coinciden con la filosofía y las prácticas de la microfinanza solidarias, tales como las iglesias, algunas organizaciones no gubernamentales internacionales y una gran parte de la ayuda no oficial para el desarrollo.

### 3. Experiencias de microfinanzas solidarias

En este apartado se describen tres experiencias de microfinanza solidaria con distinto nivel de desarrollo y resultados, pero que tienen en común la utilización del Factor “C” como instrumento al servicio del desarrollo de grupos o comunidades. Estas experiencias pueden contribuir a aclarar las diferencias existentes entre la microfinanza solidaria y las distintas modalidades de la industria de las microfinanzas. Asimismo, pretende ser una contribución para replantear la estrategia de financiamiento de la microempresa salvadoreña, por las instituciones comprometidas con el desarrollo integral de las personas y las familias de este sector.

#### 3.1. La experiencia del *Banco Palmas* de Brasil<sup>13</sup>

El *Banco Palmas*, fundado en 1998, por la Asociación de Moradores del Conjunto Palmeiras



(ASMOCONP), se encuentra en uno de los barrios más populosos de Fortaleza (Ceara-Brasil). El conjunto habitacional Palmeiras, creado en 1973, surgió de la reubicación de 1 500 pobladores de diversas favelas de zonas de alto riesgo ambiental. La municipalidad de Fortaleza acondicionó y vendió terrenos a estas familias, en una extensión de 118 hectáreas. Entre los años 1977 y 1978, hubo campañas de salud y construcción de escuelas y de clínicas sanitarias; y, a partir de 1979, la población de Palmeiras experimentó un proceso acelerado de crecimiento:

En 1981, un grupo de pobladores, decidido a organizarse para enfrentar la falta de agua potable, energía eléctrica, transporte, casa comunal y otros servicios públicos, fundó la Asociación de Moradores (ASMOCONP). En 1991, la Asociación realizó el seminario “Habitando lo inhabitable”, en el cual formuló un plan de desarrollo estratégico para la comunidad y se planteó la urbanización del barrio, en diez años. Construyó un canal de drenaje y desarrolló actividades de saneamiento ambiental con recursos del Estado y la cooperación internacional.

13. Alfonso Cotera Fretel, “Solidaridad local en microfinanzas. Estudio de experiencias en Perú, Ecuador, Brasil y Haití”. Red Latinoamericana y Caribeña de Instituciones Católicas con Programas de Microfinanzas, 2003.

En 1997, convocó a un segundo seminario para evaluar los avances del plan estratégico. Pese a que el barrio estaba logrando su urbanización, sus habitantes seguían tanto o más pobres que antes. Entonces, los participantes en el seminario acordaron crear un proyecto para generar trabajo e ingresos para los pobladores. El proyecto se gestó en un año, en 45 reuniones, en las cuales participaron los dirigentes de la Asociación de Moradores y los pobladores de Palmeiras. En enero de 1998, la Asociación creó una entidad financiera, denominada *Banco Palmas*, el cual ofrecía dos productos, una línea de crédito para productores y una tarjeta de crédito para consumo, la *Palma Card*.

El fondo inicial para prestar ascendió a 2 mil reales y fue financiado con un préstamo de una organización no gubernamental, a un año plazo, al 1 por ciento anual. Este fondo fue asignado el primer día de operaciones del banco, en cinco créditos a un igual número de productores del barrio. Con el pago de las

cuotas del primer mes, el banco reinició la actividad crediticia, y luego, gracias al apoyo de *OXFAM*, *GB* y *GTZ* cerró su primer año de operaciones con una cartera de 15 mil reales. En octubre de 2003, esa cartera ascendía a los 35 mil reales y había concedido 1 200 créditos.

La primera emisión de *Palma Card* distribuyó veinte tarjetas con un límite de mil dólares; su aceptación estaba asegurada en cinco establecimientos comerciales del barrio. Este producto financiero fue concebido no solo como un crédito de consumo, sino también como parte de una estrategia de comercialización para desarrollar un mercado local, puesto que solo podía ser utilizada en los establecimientos de Palmeiras. Al final del primer año, había emitido 120 tarjetas de crédito, las cuales eran aceptadas en la mitad de establecimientos del barrio.

A partir de ese año y como parte de esta estrategia de comercialización de la producción local, se organizaron las ferias de productores locales y se inauguró una tienda solidaria, donde los productores pueden exhibir y vender sus productos al mismo tiempo que pueden compartir sus experiencias.

Desde el principio, el desarrollo del mercado local estuvo limitado por un factor de carácter estructural: la falta de empleo y la pobreza de los habitantes, quienes no tenían mucho poder adquisitivo. Este problema —que para la Asociación de Moradores era un simple problema de “escasez de reales”— dio origen a un producto novedoso para la microfinanza: la emisión de moneda local (el “Palmas”) con el fin de facilitar las transacciones locales. En la actualidad, esta moneda local circula de forma amplia y general y es aceptada en el 70

por ciento de los establecimientos comerciales de Palmeiras.

En 2002, la Asociación de Moradores recibió una donación de 51 mil reales para construir una escuela de socioeconomía solidaria y así promover la cultura de la solidaridad entre productores y consumidores locales. En un experimento sin precedentes, la Asociación decidió, a través del *Banco Palmeiras*, convertir esa suma en moneda

---

Los servicios financieros, canalizados por las microfinanzas solidarias, forman parte de una estrategia más integral para el desarrollo humano de una comunidad o localidad. [...] La microfinanza solidaria, en este sentido, es complementaria a los proyectos de economía solidaria y solo en este contexto se convierte en un instrumento contra la pobreza.

---

local (palmas) y cancelar con ella el 80 por ciento de la compra de los materiales y del pago de los salarios de la mano de obra. De esta manera, el 80 por ciento de las compras y contrataciones fueron realizadas en el interior de la comunidad, lo cual contribuyó a dinamizar su economía.

El *Banco Palmas* ha promovido la diversificación de la oferta local de bienes y servicios, mediante la creación de grupos sectoriales de productores, que trabajan de forma colectiva con mayor calidad y costos menores. Así, hay sector de artesanías, confección y materiales de limpieza, los cuales han adoptado la marca *Palmas* como denominación de origen. Otra área de intervención del banco ha sido la promoción de una estrategia de seguridad alimentaria. La asesoría técnica de un organismo gubernamental le proporcionó un mapa de la producción y del consumo del barrio con información detallada del valor y de la estructura de la oferta y demanda de bienes y servicios de la comunidad. Con esta información comenzaron a apoyar iniciativas productivas, en el campo de la alimentación, y financiaron la creación del Laboratorio de Agricul-

tura Urbana para estimular la producción de hortalizas, verduras y cría de aves para consumo local.

En la actualidad, el *Banco Palmas* ofrece los productos financieros siguientes: crédito para consumo, que opera con la tarjeta *Palma Card*; crédito para negocio, dirigido a empresas de producción, comercio y servicios sin acceso al sistema de financiamiento oficial con un límite de mil reales; crédito para mujeres, en situación de riesgo personal y social (maltratadas, enfermas o abandonadas), subsidiado y complementado con los servicios ofrecidos por la “incubadora femenina”, la cual les proporciona alimento, medicamentos, capacitación, asesoría económica y apoyo psicológico y emocional; crédito para la agricultura urbana, dirigido a criadores de aves y productores de verduras y hortalizas; crédito para reformar vivienda por seis meses con una tasa de interés del 1.5 por ciento mensual; y crédito en moneda social a productores y consumidores con de “palmas”.

El monto de los créditos es evolutivo y las tasas de interés varían, en sentido inverso al monto concedido. Así, créditos hasta 300 reales tienen una tasa del 2 por ciento mensual, superiores a 300 hasta 500 reales, una tasa del 2.5 por ciento mensual y superiores a esa cantidad hasta mil reales, 3 por ciento mensual.

Los ratios financieros del *Banco Palmas* son aún frágiles, si se los compara con los de la microfinanza comercial. El 60 por ciento del financiamiento de sus operaciones proviene de donaciones externas y el 40 por ciento de recursos propios. Para cubrir costos operativos, recibe una donación mensual de 1 700 reales de *OXFAM*. El financiamiento de los servicios no financieros se obtiene a través de proyectos, financiados, en un 40 por ciento, por la cooperación internacional y el resto con fondos del Estado.

El *Banco Palmas*, según varios estudios, debe aumentar su cartera de 30 000 a 500 000 reales y cobrar una tasa de interés única de entre el 2.5 y el 3 por ciento para alcanzar el punto de equilibrio, que le asegure la sostenibilidad financiera. Ante estas recomendaciones, la junta directiva del banco decidió promover una estrategia más intensa de captación de recursos de cooperación del Estado y

del exterior. Cabe destacar, sin embargo, que, a diferencia del *Banco Palmas*, la mayoría de proyectos productivos y comerciales apoyados por él directamente ya han alcanzado su autosostenibilidad financiera.

La estructura organizativa del *Banco Palmas* es muy sencilla. La asamblea de socios es su instancia máxima de decisión. Está integrada por 1 485 personas, quienes eligen una directiva de cinco miembros, la cual se encarga de la gestión del banco, por un período de dos años, así como de la conducción de los tres ejes de trabajo de la Asociación de Moradores —economía solidaria, capacitación y planes urbanos—. En la actualidad, la junta directiva está integrada por cinco mujeres. Cada tres meses, los socios y las socias del banco eligen dos delegados de la asamblea para evaluar las finanzas del banco. Las labores operativas son ejecutadas por un equipo de cuatro personas —un coordinador general, dos analistas de crédito y una cajera—. Todos ellos son habitantes del Barrio Palmeriras y devengan salarios muy por debajo de los del mercado, pero están muy motivados e identificados con la institución, puesto que comparten con los socios el proyecto común de economía solidaria.

El *Banco Palmas*, en la actualidad, desempeña un rol determinante en la comunidad de Palmeiras, más allá de la prestación de servicios financieros y no financieros a sus socios. El banco apoya el fortalecimiento de la organización de los pobladores, promueve la movilización de las personas, dirige conflictos comerciales e interviene en las crisis familiares.

### 3.2. La Cooperativa Maquita Cushunchic de Ecuador<sup>14</sup>

La Fundación Maquita Cushunchic (Comercializando como hermanos) nació en 1985, en el sur de Quito, en un contexto de aumento de la pobreza de los pobladores de la zona, debido a una aguda crisis económica del país. Surgió como iniciativa de un grupo de personas pertenecientes a las comunidades eclesiales de base. Al analizar sus necesidades comunes, vieron como única alternativa tratar de comprar juntos, como única forma para conseguir algunos alimentos para sus hogares. Al

14. Graciano Mason, “Proyecto fortalecimiento del movimiento Maquita Cushunchic”, 1998; Alfonso Cotera Fretel, “Solidaridad local en microfinanzas”, 2003, y Micro Rate “Calificación de desempeño de la Cooperativa de Ahorro y Crédito Maquita Cushunchic”, 2003, y [www.mchc.org](http://www.mchc.org)



comienzo, la actividad de este grupo de pobladores se orientó hacia la compra de productos para el consumo familiar, a través de los denominados mercaditos. Esta actividad creció rápido y comenzó a llamar la atención de algunas organizaciones campesinas, próximas a Quito. Estas organizaciones vieron en los mercaditos no solo una forma para abastecerse de productos básicos, sino como un mercado potencial para sus productos. De esta forma, la iniciativa comenzó a operar como una red de comercio, que vinculaba a productores y consumidores pobres.

En la actualidad, la Fundación Maquita Cushunshic está conformada por 400 organizaciones del campo y de la ciudad, que representan unas 260 mil personas de bajos recursos económicos. Trabaja en cinco áreas: formación humana en socioeconomía solidaria, promoción y fortalecimiento de la organización social de las comunidades, desarrollo productivo y servicios, comercialización asociativa y microcrédito. La Fundación Maquita Cushunshic es miembro de la Red Latinoamericana de Comercio Justo (RELAC).

La Cooperativa Maquita Cushunshic es una cooperativa de ahorro y crédito, cuyas operaciones comenzaron en 1998 como iniciativa de la Fundación Maquita Cushunshic, con el propósito de financiar mujeres artesanas del sur de Quito para la adquisición de insumos y capital de trabajo. La cooperativa no es una división administrativa de la Fundación pero, en la práctica, mantiene estrechos lazos con ella, ya que sus socios y socias son miembros de las asociaciones de la red de comercio solidario, coordinada por ésta. En la actualidad, la

cooperativa tiene 13 425 socios, de los cuales el 56 por ciento son hombres y el resto mujeres. Funciona con un equipo de diecinueve personas trabajadoras, organizadas en cinco unidades —negocios, análisis de crédito, operaciones, gerencia y soporte institucional—. El modelo de financiamiento parte de dos premisas básicas: no encarecer el crédito con costos innecesarios y buscar la sostenibilidad sin caer en la lógica de negocio.

El equipamiento inicial de la cooperativa fue posible por la donación de 10 mil dólares de la Federación e Cooperativas de Trento (Italia) y se logró el acceso a un crédito de 13 mil dólares para fondo de reserva. De esta manera, comenzaron las operaciones de una pre-cooperativa, en febrero de 1998, con 80 asociados. Las actividades iniciales se dedicaron a captar fondos de los socios y socias, y luego se colocaron préstamos. A finales de 1998, la cooperativa contaba con 1,500 asociados y a finales de 1999, 3 214, lo cual representa un crecimiento del 4 mil por ciento en los primeros treinta meses de operaciones. Este crecimiento tan acelerado dio lugar a una crisis institucional en el año 2000, porque no tenía capacidad técnica ni de gestión para soportar un aumento tan acelerado de depósitos y créditos, lo cual se reflejó en un aumento de la tasa de morosidad. Pese a esta crisis institucional, en 2000 y 2001, el proceso de crecimiento de la cooperativa continuó hasta alcanzar los 8 284 miembros.

A partir de 2002, las lecciones aprendidas de la crisis institucional de 2000 se tradujeron en una serie de cambios en la gestión de la cooperativa, pero sin perder de vista las premisas iniciales. Estos cambios consistieron en mayor rigurosidad técnica, manejo flexible del sistema de gestión, fortalecimiento de la eficiencia y de la ética de trabajo del equipo humano y fortalecimiento de las relaciones institucionales. En junio de 2003, la cooperativa tenía 13 425 asociados y la tasa de morosidad era de alrededor del 1 por ciento de la cartera de créditos. En 2000, la cooperativa superó el punto de equilibrio financiero, y logró utilidades de 2 470 dólares que, por acuerdo a la asamblea general, fueron reinvertidas en mejorar los servicios y en una nueva oficina. En 2002, la utilidad neta fue de 25 dólares, la cual fue capitalizada.



El capital social de cooperativa asciende a 170 486 dólares; su cartera de créditos es de 1 3000 000 dólares, de los cuales, el 83.24 por ciento es financiado con el ahorro de los asociados y solo el 16 por ciento proviene de préstamos. No percibe donaciones significativas y está autofinanciada.

El origen, la composición y la finalidad de la cooperativa son eminentemente sociales: contar con recursos financieros que posibiliten mejorar las condiciones de vida de sus socios y socias. Al inicio, la gestión social se hallaba en manos de los asociados, pero debido a su crecimiento numérico, la gestión social ha sido delegada —por cada 200 asociados eligen un delegado—. Estos delegados participan en la toma de decisiones en la asamblea general, el consejo de administración y el consejo de vigilancia. En la actualidad, el 99 por ciento de los usuarios de créditos se encuentra por encima de la línea de pobreza de Ecuador. Para estos socios y socias, el crédito es otorgado dependiendo de su capacidad de pago y como garantía se pide la firma solidaria de otro miembro de la cooperativa. Cuando un nuevo socio o socia que se encuentra debajo de la línea de pobreza desea hacer uso del crédito, la cooperativa no exige garantías directas ni la firma de un asociado, pero “protege” el crédito con un sistema de “garantías ocultas”, que funciona mediante convenios con personas o instituciones dispuestas a avalar solidariamente el crédito, pero sin que los usuarios lo sepan. De esta manera, la cooperativa cubre los riesgos de insolvencia pero, a su vez, mantiene el principio de solidaridad.

El principal apoyo de la cooperativa a la comunidad es la promoción del ahorro y el crédito para que la gente mejore su situación económica y social. Por eso, busca constantemente abaratar el crédito, como medio principal para lograr esta función social. La tasa de interés de la cooperativa es la más baja de todas las instituciones de microfinanzas de Ecuador. Sin embargo, la cooperativa destina un porcentaje de su excedente anual a contribuciones para obras comunitarias, como la salud preventiva y cuidado a niños con discapacidades.

### 3.3. Las asociaciones de ahorro y crédito de comerciantes del mercado Central de San Salvador<sup>15</sup>

En los primeros años de la década de los noventa, en el Mercado Central de San Salvador, nació y se expandió un modelo de crédito, diseñado, puesto en marcha y operado por dichos comerciantes. Por diversos motivos, entre otros el terremoto de 2001, que destruyó una gran parte de las instalaciones del mercado, donde operaban los socios y las socias de estos sistemas de crédito, y por las nuevas regulaciones sobre captación de ahorro público por asociaciones no cooperativas, el modelo entró en crisis y todavía se encuentra en proceso de reestructuración.

Pese a ello, esta experiencia no deja de ser una experiencia de microfinanza solidaria que, en el momento de su mayor desarrollo, fue exitosa y, por lo tanto, puede orientar para diseñar modelos similares. Este modelo crediticio es financiado en casi su totalidad por los ahorros de los socios y las socias de cada una de las diez asociaciones de comerciantes del Mercado Central de San Salvador. Cada una de ellas posee un servicio de ahorro y crédito. Estas organizaciones fueron fundadas para resolver uno de los problemas más graves de los comerciantes de los mercados municipales del país: la dependencia del crédito de los agiotistas. Esta clase crédito es uno de los obstáculos principales para la capitalización de los comerciantes, pues sus tasas de interés oscilan entre el 214 y el 6 000 por ciento anual<sup>16</sup>.

En su momento de mayor expansión, estos programas de ahorro y crédito (1996) prestaban servicios a unos 900 comerciantes y manejaban un fondo de créditos de 250 mil dólares. El 87 por ciento de esta cantidad provenía del ahorro de los socios y solo el 13 por ciento, de donaciones de la cooperación internacional. En términos generales, su metodología crediticia fue tomada de la experiencia de los agiotistas: otorgar créditos inmediatos, conocimiento cercano del cliente, relación permanente con él y garantía basada exclusivamente en el cumplimiento puntual del pago.

15. Elaborado a partir de entrevistas realizadas por la autora, en 1996, a dirigentes del Comité Nacional de Microempresarios Salvadoreños (CONAMIS); y de información tomada de Aquiles Montoya, *Informalidad urbana y nueva economía popular*, San Salvador, 1995.

16. CONAMYPE, 2001, p. 41.

Se introdujeron, sin embargo, tres modificaciones en el modelo para no reproducir el procedimiento de los agiotistas. Las tasas de interés eran inferiores a las de éstos (en un 75 por ciento). Los excedentes del programa de créditos eran destinados a proporcionar servicios a los mismos comerciantes —ayudas para gastos médicos, accidentes o muerte de familiares, seguro de vida para asociados, asesoría jurídica gratuita, cursos de alfabetización, compra de espacio en cementerios para disponibilidad inmediata, capacitación vocacional a los hijos de los comerciantes, celebración de actividades sociales y festivas—. Finalmente, no cobraban intereses por mora, cuando el atraso estaba justificado, por razones personales, familiares o pérdidas en el negocio.

La mayoría de los programas de crédito establecieron su tasa de interés en relación directa a los montos solicitados, tasas menores a montos menores y tasas mayores a montos mayores. Era una expresión de la solidaridad de los comerciantes con mayores recursos económicos respecto a los que poseían menos. El ahorro se determinó como una obligación diaria para todos los usuarios y usuarias del servicio de crédito, quienes debían ahorrar entre dos y cinco colones diarios, equivalentes a 0.25 y 0.60 de dólar. Además, los usuarios podían depositar cualquier cantidad adicional, en cualquier momento. Otros programas de crédito implementaron modalidades de "ahorro puro", es decir, estimular el ahorro de los comerciantes con mayor capacidad económica con independencia del crédito, procurando atraer y captar aquellos recursos de uso no inmediato de los negocios o de personas. De esta manera, se podía reforzar la capacidad para atender la demanda crediticia.

Una de las características de la gestión crediticia de estos modelos, que explica en gran parte el bajo costo de la intermediación, era la participación directa de los dirigentes de las asociaciones en los comités de crédito, de forma voluntaria y gratuita. Por lo general, los líderes de estas organizaciones eran las personas más conocidas y respetadas, en cada uno de los sectores comerciales del Mercado Central.

En 1996, estos programas habían alcanzado niveles de eficiencia y desempeño superiores a la mayoría de programas de crédito manejados por las instituciones de microfinanzas de la época. Así, por ejemplo, en ese año la cartera de créditos de estas asociaciones creció en un 45 por ciento, mientras que el fondo de créditos aumentó en un 42 por

ciento, a partir de la captación de ahorros y de la capitalización de excedentes.

#### 4. A manera de conclusión

Las industrias de las microfinanzas y las microfinanzas solidarias son instituciones de naturaleza distinta, con objetivos distintos, que operan con racionalidades económicas distintas. En consecuencia, su proceso de desarrollo es diferente y es impropio pretender evaluar su desempeño con los mismos parámetros.

El desarrollo de la microempresa en El Salvador requiere una estrategia que promueva las finanzas solidarias. Esto supone antes adoptar una perspectiva más amplia del desarrollo de la microempresa y del papel de la solidaridad en este desarrollo. No se trata de instrumentalizar la solidaridad existente en las comunidades o grupos para ponerla en función de los ratios financieros, impuesto por la racionalidad capitalista, sino de transformar la racionalidad financiera que guía la canalización de servicios y recursos a las empresas y a las familias.

Es innegable que las microfinanzas solidarias requieren de un equilibrio financiero, pero debe tenerse muy claro que, en el corto plazo, este equilibrio puede ser incompatible con el objetivo de desarrollo de la microempresa y que solo se podrá ajustar en el largo plazo, en la medida que el Factor "C" se consolide y se traduzca en eficacia, eficiencia y sostenibilidad. La brecha financiera puede convertirse, en determinado momento, en un obstáculo para la ampliación de la cobertura de los servicios financieros. Por eso, debe ser financiada. La participación de los usuarios en el financiamiento de dicha brecha debe ser proporcional a la mejora de su capacidad productiva y de sus ingresos; de lo contrario, se correrá el riesgo de repetir el fracaso de las industrias de las microfinanzas tradicionales.

En este contexto, surge un enorme desafío para el Estado y para la cooperación internacional: asumir la responsabilidad social de practicar la solidaridad con los microempresarios y microempresarias que más la necesitan, en lugar de tomar el camino más fácil de descartarlos por su pobreza y trasladar los recursos disponibles al desarrollo hacia otros segmentos empresariales con mayor dinamismo y rentabilidad. Formas concretas para practicar esta solidaridad son canalizar préstamos blandos, donar, subsidiar y asistir técnicamente a las organizaciones de microfinanzas solidarias, pero sin condi-

cionarlas para que cambien su metodología solidaria ni tampoco la racionalidad económica. Una dirigente de uno de los programas de crédito del Mercado Central de San Salvador expresó, hace algún tiempo, esta necesidad en los siguientes términos.

Esperamos que un día no muy lejano otros proyectos similares crean en nosotros y nos brinden el apoyo que tanto necesitamos para consolidar nuestros sueños y aspiraciones. No es posible que la ayuda internacional siga llegando a nuestro país a través del gobierno: muchas veces la burocracia existente contribuye a que dichas ayudas se pierdan en el camino y no la deja llegar hasta nosotros los microempresarios, los verdaderos necesitados. Es por eso que, en esta conferencia, les recomendamos, a los países cooperantes, que antes de enviar ayuda, primero hagan estudios reales y profundos de los sectores a los cuales va dirigida la cooperación, porque esto sí realmente permitiría el desarrollo de nuestro querido pueblo<sup>17</sup>.

Sería una oportunidad para que El Salvador actuara de manera consistente y solidaria con el logro de los objetivos del Año Internacional del Microcrédito que Naciones Unidas ha declarado para el año 2005.

San Salvador, 30 de octubre de 2004.

### Referencias bibliográficas

- Andía, Percy. "Finanzas solidarias y finanzas tradicionales". *Economía Solidaria*, 6 de marzo de 2003. Grupo Red de Economía Solidaria del Perú.
- Beroff, Renée Chao y Antonin Prébois. *Finanzas solidarias: cuadernos de propuestas para el siglo XXI*. Fundación Charles Leopold Mayer, 2001.
- Christen, Roberto. *Comercialización y desvío de la misión: la transformación de las microfinanzas en América Latina*, Washington, 2003.
- CONAMYPE. *Información sobre la oferta de crédito de la microempresa salvadoreña*, 2001.
- Cotera Fretel, Alfonso. *Solidaridad local en microfinanzas. Estudio de experiencias en Perú, Ecuador, Brasil y Haití*. Red Latinoamericana y Caribeña de Instituciones Católicas con Programas de Microfinanzas, 2003.
17. Regina Cubías, Presidenta de la Asociación de Comerciantes del Edificio No 6 del Mercado Central de San Salvador (ACOED-6), en la conferencia Servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa, organizada por el Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE) y el Fondo Internacional de Financiamiento de la Pequeña Empresa, 21-23 de octubre de 1996.
- Dirección General de Estadísticas y Censos (DIGESTYC). "Sección microempresaria", *Encuesta de Hogares de Propósitos Múltiples noviembre-diciembre de 2001*.
- Durstewitz, Petra. La perspectiva de género en las microfinanzas. FONDESIF-GTZ, 2000.
- Fondo Latinoamericano de Desarrollo (FOLADE), *Memoria de la conferencia servicios de ahorro y capitalización para la pequeña empresa*, 1996.
- Lanuz, Patricio. *Análisis e impacto de la comercialización de las microfinanzas en Latinoamérica*. Oxford, 2004.
- León de Cermeño, Janinna y Mark Schreiner. *Financiamiento para las micro y pequeñas empresas: algunas líneas de acción*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washinton, 1994.
- Ministerio de Economía, CONAMYPE. *Política nacional de la micro y pequeña empresa*. San Salvador, 2000.
- Ortiz Roca, Humberto. Microfinanzas y economía solidaria. Marco conceptual, análisis de casos y modelos sugeribles. Red Latinoamericana y Caribeña de Instituciones Católicas con Programas de Microfinanzas, 2003.
- Revista Microenfoque*. Varios números. Proyecto de fortalecimiento de las microfinanzas rurales en El Salvador de la Agencia de Estados Unidos para el Desarrollo Internacional.
- Razeto, Luis. *Pobreza, desarrollo social y economía de solidaridad*. Campus virtual de economía solidaria.
- Sen, Gita. "El empoderamiento como enfoque a la pobreza", *Catalunya Global*, 13. Barcelona.
- Villalobos, Iris et al. *Microfinanzas en Centro América: los avances y desafíos*. CEPAL, Santiago de Chile, 2003.
- Waestley, Glenn D. *¿Pueden las políticas de los mercados financieros reducir la desigualdad del ingreso?* Banco Interamericano de Desarrollo, Washinton, 2001.
- Weatley, Glenn D. *Relato de cuatro programas de banca comunal: mejores prácticas en América Latina*. Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 2003.
- Women's World Banking (WWB). *Los vínculos que faltan: sistemas financieros que funcionan para las mayorías*. Foro Global de Políticas, 1995.
- Yunus, Mamad. *Hacia un mundo sin pobreza*. Santiago de Chile, 2001.