
BANCA COMUNAL Y LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO DEL MILENIO: UNA FORMA INNOVADORA DE LUCHAR CONTRA LA POBREZA*

RUPERT SCOFIELD**

PALABRAS CLAVE

Banca Comunal; Objetivos de Desarrollo del Milenio; Pobreza; Microfinanzas; Desarrollo.

RESUMEN

El aumento de los ingresos que resultan del modelo de Banca Comunal (Village Banking) de microfinanzas facilita el progreso hacia cada uno de los ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio —no sólo hacia la erradicación de la pobreza—. Cuando los clientes generan más ingresos de negocios nuevos o ampliados, también tienden mejorar sus vidas en áreas de educación, salud, y su calidad de vida general.

Introducción

En el año 2000, los líderes de 189 naciones se comprometieron a una alianza mundial para liberar al pueblo de la pobreza extrema y las privaciones asociadas. Este voto tomó la forma de ocho Objetivos de Desarrollo del Milenio (ODM) para reducir la pobreza y mejorar la educación, la salud, la igualdad

* Traducción: Leticia Bendelac Gordon.

** Rupert Scofield es un economista agrícola con más de 30 años de experiencia en los países en desarrollo de África, América Latina, Eurasia y el Gran Oriente Medio. El Sr. Scofield co-fundó FINCA en 1984 con John Hatch y ha actuado como su Presidente y Director Ejecutivo desde 1994.

de género y la sostenibilidad ambiental para el año 2015. La Banca Comunal ha estado trabajando para combatir la pobreza y responder a las necesidades de los más vulnerables desde su creación en 1984, cuando el fundador de FINCA Internacional John Hatch, desarrolló e implementó un programa de pequeños préstamos para agricultores de bajos ingresos que les permitiera obtener préstamos sin aval —principal obstáculo para el acceso al crédito— a tasas de interés que pudiesen pagar.

Aunque no se ha establecido una relación causal entre los préstamos de la Banca Comunal y el progreso en relación con las áreas descritas en los ODM, tenemos pruebas de que nuestros clientes con el tiempo tienen más fuentes de ingresos, lo que lleva a mayores ingresos en los hogares y quizás, aún más importante, capacidad de resiliencia a crisis como la enfermedad o la muerte de un trabajador asalariado. Además, los datos de la evaluación que la que se comparan los clientes actuales con los nuevos clientes, revelan que los primeros tienden a tener ingresos más altos, poseen más niños en la escuela y llevan a cabo mejores prácticas sanitarias.

Este artículo explora el papel de la Banca Comunal (BC) en la promoción de los Objetivos de Desarrollo del Milenio, mediante la vinculación de cada ODM con historias exitosas de clientes de FINCA y los resultados de la investigación de evaluación del cliente.

Historia de cliente: Nayima Umaru, FINCA Uganda, cliente de BC

Después de haber sido abandonada por su primer marido, y tras la muerte de su segundo marido, Nayima Umaru vivía en una habitación individual en Jinja, Uganda, con sus 10 hijos. Gastó sus ahorros en el cuidado de su último marido y sólo encontró trabajo limpiando las casas de las familias numerosas, de las cuales usaba los restos de comida para alimentar a sus hijos. Sin ahorros y con escasos ingresos, Nayima se vio obligada a sacar a sus hijos de la escuela porque ya no podía pagar las cuotas.

La suerte de Nayima cambió cuando un amigo la llevo a un banco comunal de FINCA, donde se percató de que FINCA concedía préstamos iniciales de cincuenta mil chelines (50 dólares) a mujeres pobres para que pudiesen iniciar un pequeño negocio o microempresa. Después de que tres mujeres en el banco comunal aceptaran garantizar su préstamo, Nayima obtuvo su primer préstamo y usó el dinero para comprar una cosecha de tomates que después vendería en el mercado para obtener beneficios.

Durante los siguientes tres años, Nayima continuó haciendo crecer su negocio de frutas y verduras financiado por préstamos cada vez mayores de FINCA, y fue capaz de ahorrar el dinero suficiente para abrir un restaurante. Su restaurante dio trabajo a sus hijas, a excepción de una que se encuentra actualmente en la universidad, y le ha permitido ahorrar el dinero suficiente para comprar un terreno y construir una pequeña casa para su familia.

La mejora de los ingresos como resultado de la Banca Comunal significa el progreso en muchos de los Objetivos de Desarrollo del Milenio¹, no sólo en la erradicación de la pobreza. Como clientes a generar más ingresos en las empresas nuevas o ampliadas, también tienden a realizar mejoras en áreas relacionadas con la educación, la salud y su nivel de vida general. Un cliente que antes no tenía acceso al capital es ahora capaz de entrar en un mercado que estaba fuera de su alcance debido a los altos costos iniciales, y comprar productos en grandes cantidades para ahorrar costos. La venta de productos con un beneficio permite al cliente ampliar su negocio que, a su vez, aumenta sus ingresos. Un mayor ingreso le permite pagar las cuotas escolares de sus hijos, comprar mejor comida y construir su casa familiar. A través de historias de clientes y la evaluación de los datos, el análisis que sigue a continuación examina la forma en que la banca comunal apoya el logro de cada uno de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

La Banca Comunal y los Objetivos de Desarrollo del Milenio

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Erradicar la pobreza extrema y el hambre

La Banca Comunal tiene como objetivo captar a la población pobre que no tendría acceso a los servicios financieros, tratando de darles la oportunidad de hacer crecer sus negocios, aumentar sus ingresos y aliviar las duras condiciones de la pobreza. La estructura de costes de la Banca Comunal promueve un camino por el que sus clientes puedan salir de la pobreza y del hambre².

Un préstamo de tamaño pequeño, el acceso insuficiente a los alimentos, un gran porcentaje de los ingresos destinado a la alimentación y los niveles de

1. NACIONES UNIDAS: "Informe 2010 de los Objetivos de Desarrollo del Milenio". <http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG%20Report%202010%20En%20r15%20-low%20res%2020100615%20-.pdf>

2. HUPPI, Monika and FEDER, Gershon: "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending", *The World Bank Research Observer*, Vol. 5 No. 2, July 1990, pp. 187-204. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24511/1833.pdf>

vida de calidad baja, en comparación con los no-clientes, son características del objetivo del mercado de la Banca Comunal. Un estudio de las IMF³ en 17 países de América Latina, resaltó que el promedio de los préstamos de la Banca Comunal era de 150 dólares, comparado con los 329 dólares de los grupos de solidaridad y 980 dólares para los préstamos individuales⁴, hecho que ilustra cómo la Banca Comunal se dirige a los sujetos extremadamente pobres. Los resultados de la Investigación de FINCA sobre la Evaluación de los Clientes (FCAT, por sus siglas en inglés) indicados en la Tabla 1, revelan que los miembros del Grupo de la Banca Comunal eran más propensos a no tener suficiente comida que un beneficiario de los préstamos individuales:

Tabla 1. Porcentaje de clientes que en ocasiones o a menudo no tienen suficiente comida

País	Clientes Banca Comunal	Clientes de préstamos individuales
Tanzania ⁵	12%	1%
Ecuador ⁶	25%	15%
Malawi ⁷	22%	2%
Uganda ⁸	13%	8%

Fuente: FINCA Internacional. *Investigación de FINCA sobre la Evaluación de los Clientes, 2010.*

En todos los casos, los clientes de las Bancas Comunales tienen un nivel de vida mucho más bajo y gastan una proporción mayor de sus ingresos en alimentos por año, que sus homólogos de los préstamos individuales.

La Banca Comunal puede alcanzar a las poblaciones más pobres ya que los prestamistas son capaces de superar los costos fijos, generalmente altos, asociados a los préstamos individuales de los clientes empobrecidos⁹ —si un banco concediese 30 créditos individuales sería más costoso que un préstamo a un grupo de 30 bancos comunales—. Los préstamos a un solo individuo dentro de una Banca Comunal están garantizados por el grupo, lo que mitiga sus riesgos. Un menor riesgo en el incumplimiento de los pagos y menores costos de transacción de los préstamos a los grupos de Bancas Comunales, supone que las instituciones de microfinanzas (IMF) pueden ofrecer tasas

3. Nota de traducción: IMF se refiere a las Instituciones de Microfinanzas (MFI por sus siglas en inglés).

4. WESTLEY, Glenn D.: "A Tale of Four Village Banking Programs: Best Practices in Latin America", *Inter-American Development Bank Sustainable Development Department Best Practices Series*, June 2004. <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=366912>

5. FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Tanzania Analysis 2010", 2010.

6. FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Ecuador Analysis 2010", 2010.

7. FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Malawi Analysis 2010", 2010.

8. FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Uganda Analysis 2010", 2010.

9. KARLAN, Dean S.: "Social Connections and Group Banking", *The Economic Journal*, Vol. 117 No. 517, February 2007, pp. F52-F84. <http://aida.econ.yale.edu/karlan/papers/soccapaper.pdf>

sostenibles y de bajo interés para los préstamos¹⁰. Esto, a su vez, aumenta los ingresos de los clientes y libera dinero para poder invertir en educación, salud, y mejora de la infraestructura. Muchas Bancas Comunales también requieren de depósitos de ahorros¹¹, que no sólo pueden reducir el riesgo de incumplimiento de pago, sino también promueven hábitos de ahorro fundamentales para reducir la pobreza y mejorar los niveles de vida.

La estructura de costos y la intención de las Bancas Comunales son sólo tan buenas como el verdadero impacto de dichas acciones en la vida del cliente. Los datos de evaluación de la pobreza de FINCA sugieren que la Banca Comunal mejora la vida de las personas en cuanto les permite mejorar su condición económica, hasta en un 41%¹², y reducir su vulnerabilidad a la pobreza. Un estudio de 2003 en 11 Filiales distintas de FINCA, utilizando los datos de ingresos obtenidos por negocios, concluyó que los clientes actuales de FINCA habían ganado un promedio de 10,73 dólares/día, lo que suponía un 130% más que los no-clientes (4,65 dólares/día), 36% más que los nuevos clientes (7,91 dólares/día) y 21% más que los antiguos clientes (8,86 dólares/día), sugiriendo que se había dado un fuerte impulso a los ingresos como consecuencia del acceso al microcrédito¹³. Estos mayores ingresos se traducen en la posibilidad de gastar más cantidad en cosas tan importantes como alimentos de mayor calidad, educación y vivienda.

Los hallazgos preliminares de un primer conjunto de datos longitudinales para evaluar el impacto de los productos de FINCA en los clientes mexicanos, confirman un aumento en el nivel de vida de nuestros clientes. La media diaria per cápita de los gastos¹⁴ para, por ejemplo, un cliente de FINCA en México aumentó de

10. HUPPI, Monika and FEDER, Gershon: "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending", *The World Bank Research Observer*, Vol. 5 No. 2, July 1990, pp. 187-204. <http://www.microfinance-gateway.org/gm/document-1.9.24511/1833.pdf>

11. ROODMAN, David and QURESHI, Uzma: "Microfinance as Business", *Center for Global Development Working Papers*, November 2006. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/10742>

12. SMITH, Brock: "Varying Economic Effects of Village Banking", *Inspiring A New Generation: FINCA's Research Fellows Program and Insights from the First Four Years*, 2006, p. 43. <http://www.finca.org/atf/cf/%7BF809671-5979-4D43-BFB8-3301E4FC97EB%7D/Inspiring%20a%20New%20Generation.pdf>

2005 FCAT data showed that current FINCA Malawi clients were 41% economically better off than clients just joining FINCA.

13. HATCH, John and CROMPTON, Peter: "FINCA Client Assessment-2003: A Report on the Poverty and Impact of 11 Country Programs", January 2004, p. 2. http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=4&ved=0CDMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww2.ids.ac.uk%2Fimpact%2Fpublications%2Fpartner_publications%2FFINCA%2520CLIENT%2520POVERTY%2520ASSESSMENT.doc&rct=j&q=FINCA%20poverty%20impact&ei=fWQDTr_yI8bZiALu0Z2RDg&usq=AFQjCNGmnejPwZv00mbiCT9bA4LOvyyqEg

14. La media diaria per cápita de los gastos de la Herramienta de Evaluación del Cliente de FINCA (FINCA FCAT por sus siglas en inglés) de los encuestados se calcula a partir de los gastos efectuados por el hogar (renta, utilidades, productos de higiene personal, reparaciones del hogar, muebles / electrodomésticos, ropa / calzado, educación, salud, eventos especiales y ocio). El valor de los alimentos producidos y consumidos en el hogar es añadido a esta suma. Los gastos se conciben por año, de ahí que se dividan por 365 y por el número de miembros del hogar, con el fin de obtener el importe medio diario dedicado por cada hogar encuestado, para cada uno de sus miembros durante un año.

5,15 dólares en la PPA para el 2007 hasta 5,93 dólares en 2009, una media de incremento de 0,78 dólares en PPA. Este aumento en el nivel de vida fue estadísticamente significativo para aquellos clientes que viven por debajo de 4 dólares de PPA en 2007, lo que nos lleva a concluir que la recepción de un préstamo de FINCA tiene un efecto positivo sobre el bienestar de nuestros clientes.

Una medida de vida estándar adicional demuestra tendencias similares y refleja cómo las microfinanzas tienen un efecto positivo, no sólo en las vidas de los clientes, sino más allá de ellos. Desde que recibieron un préstamo de FINCA, de forma general los clientes de México han visto como crece su empresa(s). El número medio de las empresas que poseen nuestros clientes se ha incrementado: en 2007, 74% de los clientes informó poseer un negocio, mientras que el 23% poseía dos o más. Sin embargo, en 2009, el 39% de los clientes informó poseer dos o más empresas, lo que supone un aumento estadísticamente significativo de 16 puntos porcentuales. Además, los resultados muestran que, de media, los clientes de México emplean a más personas en el 2009 que en el 2007, lo que indica no sólo un aumento en el estándar de los clientes de la vida, sino también en la mejora de las comunidades locales.

Mientras que la estructura de costes de las Bancas Comunales ayuda a los clientes a aumentar sus activos, el acceso a la oferta de productos como los microseguros les permiten mantener este progreso, al reducir los efectos de las desafortunadas emergencias debidas a desastres naturales o médicos¹⁵. En respuesta a la epidemia del VIH/SIDA, FINCA se asoció con la compañía de seguros AIG, pionera en el Grupo de Accidentes Personales de Uganda, cuyo objetivo es proteger a las familias cuando un miembro de la Banca Comunal muere o queda discapacitado, además de atender al grupo de prestatarios que dependen de sus miembros para su existencia. La política asegura la capacidad de otros miembros para mantener los préstamos, incluso después de la muerte de un miembro o la pérdida de la propiedad (que dicha política también cubre). Según una investigación realizada sobre el impacto de los microseguros de FINCA Uganda, “los miembros de un grupo en el que los negocios de cinco miembros habían sido destruidos por el fuego, eran capaces de reconstruirlo ya que sus préstamos anteriores fueron pagados y podían pedir prestado de nuevo. En otro caso, un joven fue capaz de obtener un buen impulso financiero de la compañía de seguros después de que su madre muriese y él se viese obligado, repentinamente, a convertirse en el sostén principal de su familia”¹⁶.

15. ROODMAN, David and QURESHI, Uzma: “Microfinance as Business”, *Center for Global Development Working Papers*, November 2006. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/10742>

16. YOUNG, Pamela, MUKWANA, Peter, and KIYAGA, Edward: “Microinsurance: Exploring Ways to Assess Its Impact”, *Financial Services Assessment Project*, June 2006, p.12. http://www.microfinanceopportunities.org/docs/Microinsurance_Ways_To_Assess_Impact_Young06.pdf

Historia de cliente: Mayrambubu Bolokbaeva, FINCA Kirguistán, cliente BC

Mayrambubu Bolokbaeva tiene cinco hijos y vive en el pueblo de Choktal. Después de que su marido perdiera el trabajo, se convirtió en la responsable de proporcionar todos los ingresos a su familia y decidió abrir una tienda. Pero tras pagar el alquiler y el inventario, no podía generar los suficientes ingresos para satisfacer las necesidades de su familia. Mayrambubu trató de solicitar un préstamo para ampliar su inventario, pero sin ningún tipo de garantía personal, ningún banco tradicional se lo concedería.

En el verano de 2001, Mayrambubu oyó hablar de los servicios financieros de FINCA. Pronto organizó un grupo de Banca Comunal y se convirtió en una de sus lideresas. Mayrambubu utilizó su primer préstamo otorgado por FINCA de 75 dólares para comprar mercancías en grandes cantidades y ampliar la selección de su tienda. Ella ha mantenido su relación con FINCA, y sus ingresos y ganancias han aumentado de forma constante.

Mayrambubu planea usar su actual préstamo de FINCA de 475 dólares para abrir otra tienda. Con su duro trabajo y los préstamos de FINCA, ha sido capaz de criar a sus hijos y pagar su educación. Ahora, sus hijos y su marido también han iniciado negocios propios con pequeños préstamos de FINCA. Mayrambubu dijo, “durante muchos años, yo he sido la única persona en ganar dinero de mi familia. Sin los préstamos de FINCA, no hubiera tenido mi exitosa tienda, y mis hijos no habrían sido capaces de ir a la escuela y comenzar sus propios negocios. Soy una madre feliz”.

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Lograr la educación primaria universal

El acceso a las microfinanzas es un factor clave para determinar si los hijos de las familias pobres pueden asistir a la escuela. Un informe de USAID-AIMS¹⁷ para Uganda, reveló que los hogares de los clientes de las microfinanzas invertían más en educación que los hogares de los no clientes; más de la mitad de los clientes declararon que los ingresos de las microempresas financiaban la educación¹⁸. La Banca Comunal impacta en la capacidad de las

17. BARNES, Carolyn, GAILE, Gary, and KIBOMBO, Richard: “The Impact of Three Microfinance Programs in Uganda”, *AIMS Project*, January 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACL035.pdf

18. BANERJEE, Abhijit, DUFLO, Esther, GLENNERSTER, Rachel, and KINNAN, Cynthia: “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”, 2009. <http://econ-www.mit.edu/files/4162>

familias para enviar a sus hijos a la escuela, ya que el aumento de sus ingresos les proporciona los recursos necesarios para pagar las cuotas escolares. Más aún, cuando los padres tienen acceso a ingresos suficientes, los hijos no tienen que abandonar la escuela para proporcionar fondos adicionales para su familia.

Historia de cliente: Ingrid Johana Castillo, FINCA Guatemala, cliente BC

Antes de unirse a FINCA, el pequeño negocio de Ingrid Johana Castillo de ventas de trapos y paños de cocina en un mercado cercano, no proporcionaba los suficientes ingresos para mantener a su madre y a sus dos hijas, por lo que también trabajaba preparando “paches” —pequeños tamales hechos con masa de patata, cubiertos de salsa y envueltos en hojas de plátano— para vender ya que no podía ganarse la vida. A pesar de que sólo fue capaz de asistir a la escuela hasta el sexto grado, Ingrid soñaba con ofrecer a sus hijas la educación que ella nunca tuvo, con la esperanza de que romper el ciclo de pobreza que su familia había sufrido.

Ingrid se unió a un grupo de Banca Comunal, pidió su primer préstamo a FINCA por un valor de 1.800 Quetzales (244 dólares) y compró telas y patatas en grandes cantidades al mejor precio. Hoy en día, el negocio de Ingrid sigue expandiéndose. Ha incrementado el tamaño de su préstamo a 3.200 Quetzales (450 dólares) y con los ingresos adicionales, Ingrid es capaz de ahorrar con el fin de alcanzar el sueño de ver cómo sus hijas completan su educación.

Un estudio de 11 distintas Filiales de FINCA, reveló que los actuales clientes mantienen un porcentaje mayor de sus hijos en edad escolar en la escuela (94% frente 87% de los no clientes). También señaló, que los clientes actuales están manteniendo un mayor porcentaje de sus hijos en la escuela secundaria (48% frente 39% de los no clientes) al igual que en la escuela postsecundaria (9% frente 4% de los no clientes)¹⁹. Un estudio de 2005 de FINCA Haití, reveló que el 33% de los nuevos clientes consideran la situación

Un estudio de 2009 de Abhijit Banerjee, Esther Duflo, Rachel Glennerster y Cynthia Kinnan, sugería que la microfinanza no puede tener un impacto en la educación. Sin embargo, este estudio tiene un alcance limitado, ya que examina, en un corto plazo, la información en el ámbito de la comunidad de Hyderabad, India.

19. HATCH, John and CROMPTON, Peter: “FINCA Client Assessment-2003: A Report on the Poverty and Impact of 11 Country Programs”, January 2004, p. 3. http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=4&ved=0CDMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww2.ids.ac.uk%2Fimpact%2Fpublications%2Fpartner_publications%2FFINCA%2520CLIENT%2520POVERTY%2520ASSESSMENT.doc&rct=j&q=FINCA%20poverty%20impact&ei=fWQDTr_yI8bZiALu0Z2RDg&usg=AFQjCNGmnejPwZv0OmbiCT9bA4LOvyyqEg

educacional de su familia como deficiente, mientras que sólo un 18% de sus clientes actuales sienten lo mismo²⁰.

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Promover la igualdad entre los sexos y el empoderamiento de la mujer

A partir de abril de 2011, aproximadamente el 65% de los clientes de FINCA son mujeres²¹. La prestación de servicios financieros a las mujeres les permite iniciar y crear negocios, hecho que les garantiza el acceso a sus propios ingresos, poder para tomar decisiones vitales y ejercer un mayor control sobre su destino y el de su familia. El aumento de los ingresos también significa que pueden educar a sus hijas, y este incremento del número de mujeres educadas, probablemente, mejorará las posibilidades de alcanzar una mayor igualdad de género para las futuras generaciones.

Historia de cliente: Norah Musoke, FINCA Uganda, cliente BC

Norah se casó muy joven y tiene seis hijos con su marido. Un día, sin avisar, les dejó a ella y a sus hijos para casarse con otra mujer; en el proceso, vendió su casa y el terreno, dejando a Norah y a sus seis hijos indigentes. Tratando de encontrar la manera de mantener a su familia, Norah inició un negocio de sastrería, pero fue incapaz de ganar el suficiente dinero.

Norah comenzó otro negocio en el que molía el maíz y lo convertía en harina para hacer alimentos para animales de granja. Cuando un amigo le habló de FINCA, solicitó un préstamo de 150.000 chelines ugandeses (75 dólares) y utilizó el dinero para comprar grandes cantidades de maíz a los granjeros locales a un mejor precio.

Con los años, Norah ha sufrido una tremenda pena, debido a la pérdida de cinco de sus seis hijos a causa del VIH/SIDA. Ha abierto su casa a sus nietos huérfanos, y ahora es responsable de una familia de 18 miembros. Afortunadamente, su negocio ha crecido tan rápido como su hogar. Norah gestiona su molino de maíz con la financiación obtenida a través del préstamo de FINCA de 3.000.000 chelines ugandeses (1.500 dólares), muy diferente de la partida presupuestaria con la que comenzó. Ahora emplea a más de 30 personas; algunos son miembros de su familia y otros vecinos. Norah ha comprado, incluso, el terreno que su marido vendió.

20. THOMPSON, Sara K.: "Building Economic and Social Wealth: An Analysis of FINCA Haiti", *Inspiring A New Generation: FINCA's Research Fellows Program and Insights from the First Four Years*, 2006 p.63. <http://www.finca.org/atf/cf/%7BFD809671-5979-4D43-BFB8-3301E4FC97EB%7D/Inspiring%20a%20New%20Generation.pdf>

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Reducir la mortalidad de los niños y mejorar la salud materna

Como las familias tienen acceso a mayores ingresos, también son más capaces de pagar los servicios alimentarios y médicos fundamentales para ayudar a reducir la mortalidad infantil y mejorar la salud materna. La investigación sobre los clientes de FINCA revela que a medida que aumentan sus ingresos, gastan ese dinero extra de manera muy similar. Invariablemente, las dos primeras prioridades son mejorar la nutrición y la atención médica de las familias²². Un estudio reveló que el acceso a las microfinanzas conlleva a una mayor disponibilidad de alimentos ricos en proteínas (carne, pescado, pollo y leche) para los hogares de los clientes extremadamente pobres²³. Otro estudio reveló que un número reducido de clientes de las microfinanzas sufren de desnutrición severa en comparación con un grupo de control, y que el grado de desnutrición grave, se redujo en función del aumento del número de los miembros²⁴. Un estudio de 11 Filiales de FINCA reveló que los actuales clientes se ven a sí mismos como un 15% mejor que los no-clientes, en términos de seguridad alimentaria²⁵.

Historia de cliente: Ana Osorio, FINCA Honduras, cliente BC

Incluso cuando Ana combinaba sus ingresos con los de su marido, no podía permitirse el lujo de comprar carne para su familia, por lo que tuvieron que subsistir, principalmente, de arroz y frijoles. Aunque Ana podía enviar a sus hijos a la escuela, no podía afrontar los libros y materiales. Ana sabía que podía aumentar sus ganancias si incrementaba la producción de queso y se expandía hacia otros productos lácteos. Se unió al grupo de Sabana Grande de Banca Comunal de FINCA y utilizó el primer préstamo de 2.000 lempiras (105 dólares) para comprar grandes cantidades de leche a un mejor precio. Con los siguientes préstamos, de hasta 210 dólares, Ana casi cuadruplicó sus ganancias.

21. FINCA INTERNATIONAL: Global Statistics Report (internal), April 2011.

22. BARNES, Carolyn, GAILLÉ, Gary, and KIBOMBO, Richard: "The Impact of Three Microfinance Programs in Uganda", *AIMS Project*, January 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACL035.pdf

23. BARNES, Carolyn: "Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe", *USAID-AIMS Paper*, 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACN576.pdf

24. BARNES, Carolyn: "Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe", *USAID-AIMS Paper*, 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACN576.pdf

25. HATCH, John and CROMPTON, Peter: "FINCA Client Assessment-2003: A Report on the Poverty and Impact of 11 Country Programs", January 2004, p. 19. http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=4&ved=0CDMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww2.ids.ac.uk%2Fimpact%2Fpublications%2Fpartner_publications%2FFINCA%2520CLIENT%2520POVERTY%2520ASSESSMENT.doc&rct=j&q=FINCA%20poverty%20impact&ei=fWQDTr_y18bZiALu0Z2RDg&usq=AFQjCNGmnejPwZv0OmbiCT9bA4LOvyyqEg

Ahora, la familia de Ana come una dieta nutritiva más equilibrada, incluyendo carne varias veces a la semana. Sus hijos más pequeños tienen todos los libros y materiales que necesitan, y está ayudando a los mayores a pagar las escuelas de comercio.

Además del acceso a la nutrición, la salud reproductiva es un componente clave de la salud materna en general, y hay evidencias de que los clientes de las microfinanzas son más propensos a tener mejores prácticas. “Un estudio del USAID-AIMS informó que los clientes de las microfinanzas de Uganda que recibieron educación sanitaria sobre la lactancia materna, salud preventiva y planificación familiar, tienen prácticas más saludables que los no clientes”²⁶.

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Combatir el VIH/SIDA, la malaria y otras enfermedades

Un estudio de 11 Filiales de FINCA reveló que los clientes actuales estaban en un 18% mejor que los no clientes, en términos de capacidad para pagar los servicios necesarios de atención médica²⁷. Mientras que el acceso a los recursos financieros es crítico, los productos innovadores como los microseguros, también son prometedores para combatir las enfermedades. En Uganda, donde FINCA estima que un 80 por ciento de los clientes tienen bajo su cuidado al menos un paciente con SIDA o un huérfano, los pacientes pueden elegir un seguro médico. Un estudio dirigido a identificar las formas por las que evaluar el impacto de los microseguros en los clientes en Uganda, reveló que las personas con algún tipo de cobertura médica “parecían más dispuestos a buscar un tratamiento y no simplemente esperar a ver si los síntomas mejoraban por sí solos. Los encuestados que poseía una cobertura médica, también dijeron que tenían más probabilidades de terminar un ciclo de tratamiento completo y adecuado, en lugar de intentar tratarse a sí mismos”²⁸. Además, los investigadores “encontraron que aquellos con algún tipo de seguro médico eran, en general, más propensos a tomar medidas preventivas como hervir

26. BARNES, Carolyn, GAILE, Gary, and KIBOMBO, Richard: “The Impact of Three Microfinance Programs in Uganda”, *AIMS Project*, January 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACL035.pdf

27. HATCH, John and CROMPTON, Peter: “FINCA Client Assessment-2003: A Report on the Poverty and Impact of 11 Country Programs”, January 2004, p. 21.

http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=4&ved=0CDMQFjAD&url=http%3A%2F%2Fwww2.ids.ac.uk%2Fimpact%2Fpublications%2Fpartner_publications%2FFINCA%2520CLIENT%2520POVERTY%2520ASSESSMENT.doc&rct=j&q=FINCA%20poverty%20impact&ei=fWQDTr_yI8bZiALu0Z2RDg&u sg=AFQjCNGmnejPwZv00mbiCT9bAA4LOvyyqEg

28. YOUNG, Pamela, MUKWANA, Peter, and KIYAGA, Edward: “Microinsurance: Exploring Ways to Assess Its Impact”, *Financial Services Assessment Project*, June 2006, p.12. http://www.microfinanceopportunities.org/docs/Microinsurance_Ways_To_Assess_Impact_Young06.pdf

agua y limpiar los arbustos (para reducir el número de mosquitos alrededor de los hogares)”²⁹.

Además de ofrecer microseguros, la Banca Comunal también puede ser un poderoso mecanismo para la promoción de la comunicación en cuanto a la prevención y cambio de comportamiento dentro de la comunidad. “Un estudio de USAID-AIMS informó que los clientes de las microfinanzas en Uganda que habían recibido educación sanitaria sobre lactancia materna, salud preventiva y planificación familiar, tenían prácticas sanitarias mucho mejores que los no clientes”³⁰.

Historia de cliente: Prossy Mukisa, FINCA Uganda, cliente BC

Prossy Mukisa apoya a sus cuatro hijos y sus padres con los ingresos que obtiene de su tienda de música. Prossy está decidida a dar a sus hijos una educación para que puedan buscar las oportunidades que ella nunca fue capaz de tener, después de que su padre la sacará de la escuela y la forzara a casarse a los 12 años para cobrar una dote familiar.

Durante años, Prossy soñó con iniciar su propio negocio. Ahorró todo lo que pudo mientras trabajaba en una panadería local. En 2004, dejó el trabajo y con orgullo, abrió su propia tienda de comestibles. Perdió la confianza cuando su marido la dejó para casarse con otra mujer, dejándola sola en la crianza de sus cuatro hijos y en el cuidado de sus padres. Cuando perdió a su segunda mujer, él se instaló con Prossy y ella le dejó volver, sin saber que era VIH positivo y que pronto la infectaría. Con una mala salud, no fue capaz de expandir su negocio.

En mayo de 2005, Prossy se incorporó a la Banca Comunal de Kazin-ga. Con su primer préstamo de FINCA, de 100.000 chelines (50 dólares), transformó su negocio en una tienda de música. Con el tiempo, su tienda prosperó. Para poder financiar su crecimiento, ha aumentado sus préstamos a un millón de chelines (500 dólares). Actualmente, tiene como empleados a tres hombres jóvenes.

29. YOUNG, Pamela, MUKWANA, Peter, and KIYAGA, Edward: “Microinsurance: Exploring Ways to Assess Its Impact”, *Financial Services Assessment Project*, June 2006, p.12. http://www.microfinanceopportunities.org/docs/Microinsurance_Ways_To_Assess_Impact_Young06.pdf

30. BARNES, Carolyn, GAILLÉ, Gary, and KIBOMBBO, Richard: “The Impact of Three Microfinance Programs in Uganda”, *AIMS Project*, January 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNAACL035.pdf

Prossy está ganando más dinero y está menos estresada, lo que tiene un impacto positivo en su salud —se siente en mejor condición para manejar los flujos y reflujos de su enfermedad—. Prossy tiene un vínculo semejante a la hermandad con las mujeres de la Banca Comunal de Kazinga, de quien ha aprendido valiosas ideas sobre los negocios y ha recibido consejos sobre cómo lidiar con su condición de enferma de VIH.

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Sostenibilidad del medio ambiente

Con casi un 60% de las personas más empobrecidas del mundo viviendo en áreas de biodiversidad crítica³¹, la forma en la que los pobres se ganan la vida es de gran importancia para la sostenibilidad del medio ambiente. Las microfinanzas pueden ayudar a las familias a alcanzar sus necesidades nutricionales, médicas y sociales, sin tener que depender de las prácticas ambientalmente insostenibles. Los pequeños préstamos permiten a los clientes a diversificar sus negocios, en lugar de depender de una práctica potencialmente destructora de los recursos, además de que les permite adoptar prácticas más sostenibles. El importante papel de las microfinanzas en ayudar a los clientes a adoptar prácticas ambientalmente sostenibles, está ganando reconocimiento; un mayor número de proyectos de conservación incluyen programas de apoyo en donde se incluya la financiación de micro y pequeñas empresas ubicadas en zonas ambientalmente sensibles³².

Mientras sigue siendo un concepto relativamente latente, las instituciones microfinancieras pueden desempeñar un papel clave para ayudar a abordar la “pobreza energética”, en cuanto a que “los pobres están cargados con costos financieros y sanitarios innecesarios, obtenidos del uso de tecnologías ineficientes y sucias para alumbrar y dar calor a sus hogares, cocinar sus alimentos y manejar sus negocios”³³. Este papel es interpretado en términos de “aportar soluciones de energía limpia a los pobres y (cuando sea necesario) la financiación de su aprobación inicial, y/o ayudar a los pobres a establecer negocios basados en la reventa de productos basados en energía limpia”.

31. CINCOTTA, Richard P. and ENGELMAN, Robert: “Nature’s Place: Human Population and the Future of Biological Diversity”, *Population Action International*, January 2000.

http://www.populationaction.org/Publications/Reports/Natures_Place/Natures_Place.pdf

32. ARAYA, M. Consuelo Muñoz and CHRISTEN, Robert Peck: “Microfinance as a Tool to Protect Biodiversity Hot-Spots”, *Annual Global Roundtable Meeting on Finance and Sustainability - UNEP Finance Initiative*, March 2002. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24286/27.pdf>

33. COUNTS, Alex: “Towards Reinventing Microfinance Through Solving the “Last Mile Problem”: Bringing Clean Energy Solutions and Actionable Information to the Poor”, *Microcredit Summit (prepared for)*, April 2011. [http://www.globalmicrocreditsummit2011.org/userfiles/file/Plenary%20Drafts/Plenary%20Draft%20-%20A_%20Counts\(1\).pdf](http://www.globalmicrocreditsummit2011.org/userfiles/file/Plenary%20Drafts/Plenary%20Draft%20-%20A_%20Counts(1).pdf)

FINCA ha proporcionado, recientemente, micropréstamos de energía a 430 personas en Uganda, un país donde sólo un cinco por ciento de la población tiene acceso a la electricidad, con el fin de financiar sistemas solares domésticos (SSD) que ofrezcan una fuente sostenible de electricidad. Los SSD han reducido la necesidad del alumbrado a través del keroseno y los clientes reportan beneficios tales como la mejora de la salud respiratoria y el ahorro de costes. Adicionalmente, dicen que sus hijos están, ahora, en condiciones de estudiar por la noche.

Historia de cliente: Rose Nassimbwa, FINCA Uganda, cliente BC

Rose Nassimbwa dirige un pequeño restaurante y una sastrería en el mercado local. A pesar de que vive dentro del alcance de la red eléctrica, no puede pagar la cuota de conexión. La Sra. Nassimbwa usa su SSD en casa para cargar su teléfono móvil y alimentar una lámpara durante una hora por la mañana y dos o tres horas por la tarde, para que sus hijos puedan hacer sus tareas con luz eléctrica.

La Sra. Nassimbwa está tan complacida con su SSD de FINCA, que ahora está pensando en adquirir un segundo sistema para su restaurante. También está pensando en trasladar su máquina de coser de su tienda a su casa para las vacaciones de Navidad, período en que la demanda de sus diseños de ropa se eleva, de manera que pueda hacer horas extras de costura durante las tardes. Su objetivo es usar sus ingresos adicionales para expandir su negocio de sastrería mediante la compra de un inventario más grande de telas y materiales de costura, con el fin de satisfacer las peticiones de sus clientes.

Objetivo de Desarrollo del Milenio: Fomentar una asociación mundial para el desarrollo

Las alianzas mundiales juegan un papel clave en la atención a las necesidades de los pobres en los países en desarrollo. FINCA está abriendo nuevos caminos en esta área ya que acaba de anunciar Participaciones de Microfinanzas de FINCA, LLC (FMH), la primera en su línea, una inversión socialmente responsable de asociación para las microfinanzas que establece un equilibrio crítico entre la atracción del capital necesario para la expansión y la protección de la integridad de la misión caritativa de FINCA. Este partenariado, permitirá a FINCA fortalecer las operaciones existentes, ofrecer nuevos y mejores productos y servicios a los clientes, y ofrecer un mayor capital de préstamo a los millones de personas que lo necesitan. Otras asociaciones innovadoras incluyen Microplace, una organización que hace coincidir a los

inversores con los proyectos de microfinanzas con el fin de proporcionar otra fuente de financiación para los servicios financieros de los pobres. Los inversores seleccionan y compran inversiones en proyectos específicos de microfinanzas, emitidos por organizaciones de renombre tales como FINCA.

Conclusión

La Banca Comunal es un componente clave en el esfuerzo general por alcanzar los Objetivos de Desarrollo del Milenio, ya que proporciona a las familias empobrecidas pequeños préstamos para invertir en sus microempresas, facultando a los clientes para crear sus propios empleos, aumentar sus ingresos, acumular bienes y aumentar el bienestar de sus familias. Mientras que los préstamos de la Banca Comunal son la base, como hemos visto a través de las historias de los clientes, la pobreza tiene muchas dimensiones. Otras ofertas de microfinanzas garantizan que el progreso que los clientes alcanzan, no sólo se sostenga, sino que se siga favoreciendo. Además del componente de ahorro obligatorio de los bancos comunales, FINCA ofrece ahorros voluntarios, seguros y servicios de remesas, todas ellas diseñadas para ayudar a los clientes a construir y proteger dicho progreso.

Mientras que la Banca Comunal ha proporcionado una forma innovadora para mejorar el acceso de los pobres a servicios financieros, no ha estado exento de dificultades. A lo largo de los años, el éxito de FINCA ha atraído a muchas otras IMF a entrar en el mercado, incrementando en gran medida el aumento de la oferta global de las microfinanzas en algunos mercados. Mientras que la competencia por los clientes fue, en general, beneficiosa, en algunos mercados se manifestaron prácticas crediticias laxas, dando lugar a que algunos clientes estuviesen cada vez más endeudados. Expresamente, algunas IMF, conscientes de que ciertos clientes de las bancas comunales se sentían agobiados por las reuniones mensuales y la obligación de garantizar préstamos entre sí, decidieron eliminar estos requisitos. La degradación resultante de la solidaridad grupal y la disciplina, se convirtieron en un factor que contribuyó a los altos atrasos experimentados por muchas IMF durante la crisis financiera global. FINCA, respondió al respecto, ajustando sus estándares de crédito, especialmente cuando se comprobó que los clientes habían tomado prestado de más de una IMF.

Un reto adicional para FINCA, debido a que la industria se ha vuelto más sofisticada, es equilibrar el deseo de una parte de los miembros de la Banca Comunal, con un rápido crecimiento de las microempresas, y ofrecer préstamos más grandes con el requerimiento de una garantía común. Es comprensible que aquellos clientes que piden prestado unos pocos cientos de dólares no

quieran garantizar los préstamos de varios miles de dólares. FINCA ha respondido a este reto proveyendo préstamos de “tamaño medio” a grupos de 3 a 5 clientes que no pueden o no quieren prestar una garantía física, pero que están dispuestos a garantizar préstamos entre sí en un rango de 1.000 a 3.000 dólares. Junto con el producto de préstamos individuales, los clientes de FINCA ahora tienen una clara “escalera” de productos para satisfacer las necesidades de sus empresas en crecimiento.

El logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio dependerá, en parte, de nuestra capacidad de continuar identificando maneras por las que ayudar a los pobres a construir sus propios caminos para salir de la pobreza. Con la creación de las Participaciones de Microfinanzas de FINCA, LLC (FMH) y FINCA Internacional, la Fundación estará cada vez más centrada en la creación de innovaciones que transformen las vidas de nuestros clientes y multiplicar el impacto del acceso de los pobres a los servicios financieros.

Mientras que en el pasado, a menudo las microfinanzas por sí mismas podían impulsar los empresarios de bajos ingresos a salir de la pobreza, hoy en día, como resultado de la saturación del mercado y una mayor competencia entre las microempresas, son necesarias otras intervenciones sociales y económicas para dirigir a los microempresarios a producir actividades de mayores ingresos. En cualquier caso, los avances logrados hasta ahora en la ampliación de los servicios financieros a millones y millones de los antes excluidos del sector financiero formal, debe mantenerse a toda costa.

Bibliografía

- ARAYA, M. MUÑOZ, Consuelo and CHRISTEN, Robert Peck: “Microfinance as a Tool to Protect Biodiversity Hot-Spots”, *Annual Global Roundtable Meeting on Finance and Sustainability - UNEP Finance Initiative*, March 2002. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24286/27.pdf>
- BANERJEE, Abhijit, DUFLO, Esther, GLENNERSTER, Rachel, and KINAN, Cynthia: “The Miracle of Microfinance? Evidence from a Randomized Evaluation”, 2009. <http://econ-www.mit.edu/files/4162>
- BARNES, Carolyn: “Microfinance Program Clients and Impact: An Assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe”, *USAID-AIMS Paper*, 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACN576.pdf
- BARNES, Carolyn, GAILE, Gary, and KIBOMBO, Richard: “The Impact of Three Microfinance Programs in Uganda”, *AIMS Project*, January 2001. http://pdf.usaid.gov/pdf_docs/PNACL035.pdf

- CINCOTTA, Richard P. and ENGELMAN, Robert: "Nature's Place: Human Population and the Future of Biological Diversity", *Population Action International*, January 2000. http://www.populationaction.org/Publications/Reports/Natures_Place/Natures_Place.pdf
- COUNTS, Alex: "Towards Reinventing Microfinance Through Solving the "Last Mile Problem": Bringing Clean Energy Solutions and Actionable Information to the Poor", *Microcredit Summit (prepared for)*, April 2011. [http://www.globalmicrocreditsummit2011.org/userfiles/file/Plenary%20Drafts/Plenary%20Draft%20-%20A_%20Counts\(1\).pdf](http://www.globalmicrocreditsummit2011.org/userfiles/file/Plenary%20Drafts/Plenary%20Draft%20-%20A_%20Counts(1).pdf)
- FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Ecuador Analysis 2010", 2010.
- FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Malawi Analysis 2010", 2010.
- FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Tanzania Analysis 2010", 2010.
- FINCA INTERNATIONAL: "FINCA Client Assessment Research: Uganda Analysis 2010", 2010.
- FINCA INTERNATIONAL: Global Statistics Report (internal), April 2011.
- HATCH, John and CROMPTON, Peter: "FINCA Client Assessment-2003: A Report on the Poverty and Impact of 11 Country Programs", January 2004, p. 2. http://www.google.com/url?sa=t&source=web&cd=4&ved=0CDMQF-jAD&url=http%3A%2F%2Fwww2.ids.ac.uk%2Fimpact%2Fpublications%2Fpartner_publications%2FFINCA%2520CLIENT%2520POVERTY%2520ASSESSMENT.doc&rct=j&q=FINCA%20poverty%20impact&ei=fWQDTr_y18bZiALu0Z2RDg&usg=AFQjCNGmnejPwZv0OmbiCT9bA4LOvyqqEg
- HUPPI, Monika and FEDER, Gershon: "The Role of Groups and Credit Cooperatives in Rural Lending", *The World Bank Research Observer*, Vol. 5 No. 2, July 1990, pp. 187-204. <http://www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.24511/1833.pdf>
- KARLAN, Dean S.: "Social Connections and Group Banking", *The Economic Journal*, Vol. 117 No. 517, February 2007, pp. F52-F84. <http://aida.econ.yale.edu/karlan/papers/soccappaper.pdf>
- ROODMAN, David and QURESHI, Uzma: "Microfinance as Business", *Center for Global Development Working Papers*, November 2006. <http://www.cgdev.org/content/publications/detail/10742>
- SMITH, Brock: "Varying Economic Effects of Village Banking", *Inspiring A New Generation: FINCA's Research Fellows Program and Insights from the First Four Years*, 2006, p.43. <http://www.finca.org/atf/cf/%7BFD809671-5979-4D43-BFB8-3301E4FC97EB%7D/Inspiring%20a%20New%20Generation.pdf>
- THOMPSON, Sara K.: "Building Economic and Social Wealth: An Analysis of FINCA Haiti", *Inspiring A New Generation: FINCA's Research*

- Fellows Program and Insights from the First Four Years*, 2006 p.63.
<http://www.finca.org/atf/cf/%7BFD809671-5979-4D43-BFB8-3301E4FC97EB%7D/Inspiring%20a%20New%20Generation.pdf>
- UNITED NATIONS: “The Millennium Development Goals Report 2010”, 2010.
<http://www.un.org/millenniumgoals/pdf/MDG%20Report%202010%20En%20r15%20-low%20res%2020100615%20-.pdf>
- WESTLEY, Glenn D.: “A Tale of Four Village Banking Programs: Best Practices in Latin America”, *Inter-American Development Bank Sustainable Development Department Best Practices Series*, June 2004. <http://idb-docs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=366912>
- YOUNG, Pamela, MUKWANA, Peter, and KIYAGA, Edward: “Microinsurance: Exploring Ways to Assess Its Impact”, *Financial Services Assessment Project*, June 2006, p.12. http://www.microfinanceopportunities.org/docs/Microinsurance_Ways_To_Assess_Impact_Young06.pdf