

# DOCUMENTOS DE TRABAJO

ISSN 2409-1863  
DT 022-Febrero 2012  
Banco Central de Nicaragua

## Microfinanzas y Pobreza en Nicaragua

Rodrigo Urcuyo



*Banco Central de Nicaragua*  
*Emitiendo confianza y estabilidad*



# *Banco Central de Nicaragua*

## Microfinanzas y Pobreza en Nicaragua

**Rodrigo Urcuyo**

DT 022-Febrero 2011

La serie de documentos de trabajo es una publicación del Banco Central de Nicaragua que divulga los trabajos de investigación económica realizados por profesionales de esta institución o encargados por ella a terceros. El objetivo de la serie es aportar a la discusión de temas de interés económico y de promover el intercambio de ideas. El contenido de los documentos de trabajo es de exclusiva responsabilidad de su(s) autor(es) y no reflejan necesariamente la opinión del Banco Central de Nicaragua. Los documentos pueden obtenerse en versión PDF en la dirección <http://www.bcn.gob.ni/>

The working paper series is a publication of the Central Bank of Nicaragua that disseminates economic research conducted by its staff or third parties sponsored by the institution. The purpose of the series is to contribute to the discussion of relevant economic issues and to promote the exchange of ideas. The views expressed in the working papers are exclusively those of the author(s) and do not necessarily reflect the position of the Central Bank of Nicaragua. PDF versions of the papers can be found at <http://www.bcn.gob.ni/>



# MICROFINANZAS Y POBREZA EN NICARAGUA

Rodrigo Urcuyo<sup>1</sup>

**Resumen:** ¿Cuál es el alcance de las Microfinanzas en el sector más pobre de Nicaragua? Este estudio busca responder esa interrogante y para ello profundiza en la relación entre las microfinancieras más importantes del país y la población más pobre. Se encuentra que el mercado financiero para la población más pobre es incompleto. Esto último obliga al pobre a asumir comportamientos económicos en los que renuncia a una rentabilidad esperada más alta a cambio de reducir el riesgo al cual está sujeto en su entorno. Basado en estos análisis se presentan recomendaciones específicas respecto al rol de las microfinanzas para reducción de la pobreza y el papel del Gobierno como catalizador y regulador del sector.

**Abstract:** This document aims to answer the question of the real scope of the microfinance industry in the poorest sector of Nicaragua, and for that it emphasizes in the relationship between the most important microfinance institutions and the poorest population. The study reveals that the financial market for the poorest is incomplete, which forces the poor to assume economic behaviors in which they forego an expected higher profit in exchange for reducing the plentiful risks in their environment. Based on this analysis, specific recommendations regarding the role of microfinance in poverty reduction and the role of government as catalyst and regulator are herein set.

---

<sup>1</sup> Investigador, Dirección de Investigaciones Económicas del Banco Central de Nicaragua. [rurcuyo@bcn.gob.ni](mailto:rurcuyo@bcn.gob.ni)

## 1. Introducción

La necesidad de tener herramientas cada vez más eficientes contra la pobreza es natural en un país con niveles de pobreza encima del 40 por ciento como Nicaragua. Un diverso rango de evidencias valida que el movimiento microfinanciero ofrece la esperanza de ser una de las más importantes de esas herramientas, por su capacidad para enfocarse en el pobre, ser sostenible financieramente y por lo tanto escalable. Es por ello que este trabajo se enfoca en estudiar qué está ocurriendo en el sector microfinanciero en Nicaragua, su relación con la pobreza y las medidas y recomendaciones para que el impacto de las microfinanzas sea el mayor posible para el más pobre. Para tal fin, el estudio profundiza en el sistema microfinanciero del país, su relación con el más pobre, su desempeño, y la actitud del más pobre frente a las microfinanzas y a la ausencia de ellas. Basado en estos análisis se presentarán recomendaciones específicas respecto al rol de las microfinanzas para reducción de la pobreza.

El estudio se divide como sigue. En la sección 2 se presente la definición de microfinanzas y el impacto que ha tenido a nivel mundial. En la sección 3 se muestra la caracterización de las microfinanzas en Nicaragua, tanto desde el punto de vista del sector privado y ONG, como del punto de vista gubernamental. Se analizan las microfinancieras nicaragüenses y se comparan con sus pares centroamericanos y latinoamericanos, con un resultado que muestra que las instituciones microfinancieras nicaragüenses destinan una cantidad de recursos reducido para el más pobre, aún tomando en cuenta los fondos gubernamentales para microfinanzas a través del programa Usura Cero.

Lo anterior es corroborado en la sección 4, donde se muestra evidencia que indica que el mercado microfinanciero en el país es incompleto. Las razones de esta incompletitud están plasmadas en la parte 5 del trabajo, donde las asimetrías de información inherentes en los mercados financieros son exacerbadas por la condición de pobreza, es decir el pobre resulta ser poco rentable para atenderlo financieramente. En la sección 6 y 7 se muestra el impacto que tiene la ausencia de mercados para el más pobre, con la conclusión básica de que renuncian a una rentabilidad esperada más alta a cambio de reducir el riesgo al cual están sujetos en su entorno.

La parte 8 del trabajo presenta una serie de recomendaciones para lograr que las microfinancieras nicaragüenses atiendan a más pobres rentablemente. Las recomendaciones buscan el balance entre atender al más pobre (objetivo social) y rentabilidad (objetivo privado) pues ambos son necesarios en la industria, pues el objetivo social sin rentabilidad no permite el escalamiento del servicio y mayor número de pobres atendidos y rentabilidad sin objetivo social termina excluyendo al pobre. De vital importancia en la adopción de estas recomendaciones es el papel del estado como catalizador y regulador del sector tanto en términos prudenciales como no prudenciales, según se explica en esta sección. Finalmente en la sección 9 del trabajo se presentan las conclusiones del trabajo.

## 2. Microfinanzas: Definición y su impacto mundial

Las microfinanzas usualmente se refieren a la provisión de servicios financieros a clientes de bajos ingresos. El término también se refiere a la práctica sostenible de la provisión de esos servicios (Ledgerwood 2000). Más ampliamente, se dice del movimiento que visualiza “un mundo en el que tantas familias pobres y casi pobres como sean posible tienen acceso permanente a un rango apropiado de servicios financieros de alta calidad, que incluyan no sólo crédito, sino también ahorro, seguros y transferencia de fondos.” (Christen *et al.* (2004).

De acuerdo a esta última definición, que será la usada en este documento (esto cambia un poco en la sección 8, como se verá), las microfinanzas son mucho más que otorgar crédito al pobre. Históricamente, el movimiento de microfinanzas para combatir a la pobreza inició, a mediados de la década de los 70, como un movimiento de microcrédito, pero evolucionó para incorporar otros servicios.

De acuerdo al Grupo Consultivo para Asistir al Pobre (CGAP por siglas en inglés), un consorcio de 33 agencias de desarrollo privada y públicas que trabajan juntas para incrementar el acceso a los servicios financieros a los pobres en los países desarrollados, las instituciones proveedoras de servicios microfinancieros, se pueden clasificar en 4 grupos:

**2.1 Proveedores de servicios financieros informales:** Incluyen prestamistas, centros de empeño, recaudadores de ahorro, tiendas de insumos. Debido a que se conocen bien y viven en la misma comunidad, entienden las circunstancias financieras de cada uno y pueden ofrecer servicios rápidos, convenientes y flexibles. Sin embargo, estos servicios pueden ser caros, limitados, de corto plazo y muy riesgosos.

**2.2 Organizaciones cuyos miembros son dueños:** como cooperativas de ahorro y crédito, o en Asia los llamados grupos de autoayuda, y una variedad de híbridos más. Son usualmente pequeños y locales, que de nuevo, significa que se conocen bien y pueden ofrecer conveniencia y flexibilidad. Sus costos de operación son bajos, pues son manejados por pobres. Sin embargo, tienen pocas habilidades financieras y pueden enfrentar problemas cuando la economía se cae o sus operaciones se vuelven muy complejas. Sin regulación y supervisión efectiva, estos grupos pueden ser capturados por un par de líderes de influencia, y sus miembros pueden perder su dinero.

**2.3 ONG:** La cumbre del Microcrédito sumó 3,133 ONGs que otorgan microcrédito a cerca de 113 millones de clientes al final del 2005 (Daley-Harris, 2006). Instituciones líderes como el Grameen Bank y el BRAC en Bangladesh, Prodem en Bolivia y FINCA Internacional, con su sede en Washington, DC, se han esparcido en los países en desarrollo durante las últimas tres décadas. Han inventado técnicas muy innovadoras, como préstamo solidario, banca de la aldea y banca móvil que han vencido barreras para servir a la población pobre. Sin embargo, pueden ser excesivamente dependientes de sus donantes externos.

**2.4 Instituciones financieras formales:** Estas incluyen a bancos comerciales, estatales, de desarrollo, rurales entre otros. Son instituciones reguladas y supervisadas, ofrecen una amplia gama de servicios financieros, y controlan una red de sucursales que puede extenderse a lo largo del país e internacionalmente. Sin embargo, no toman misiones sociales y debido a sus altos costos de operación, no pueden entregar servicios a los pobres o a poblaciones remotas.

Las microfinanzas tal como se han especificado anteriormente, tienen un impacto que va más allá de simplemente préstamos comerciales. El pobre usa los servicios financieros no sólo para inversión privada en sus micronegocios sino también para invertir en salud y educación, para emergencias familiares y para satisfacer la amplia variedad de necesidades de efectivo que encuentra.

Hay amplia evidencia, como se muestra a continuación, de clientes de Instituciones Micro Financieras (IMF en adelante) alrededor del mundo que demuestra que el acceso a servicios microfinancieros permite al pobre incrementar sus ingresos familiares, acumular activos y reducir su vulnerabilidad a sus crisis diarias. El acceso a servicios financieros también se traduce en mejor nutrición y mejoras en la salud tales como mayores tasas de inmunización.

Permite al pobre planear para el futuro y mandar más niños a la escuela y por más tiempo. Ha hecho a las mujeres más capaces y mejor preparadas para enfrentar desigualdades de género. Los clientes de IMF manejan su efectivo y lo usan en lo que consideran prioritario en su propio bienestar. El acceso a los servicios financieros equipa al pobre a tomar sus propias decisiones y salir de la pobreza sosteniblemente.

A continuación se examinará el impacto que han tenido las microfinanzas de acuerdo a algunas de las metas del milenio<sup>2</sup>. La pregunta que hay que responder es: ¿La disponibilidad de servicios financieros para el pobre realmente causa mejoras en los indicadores de las metas del milenio? Hay que tener en cuenta que encontrar una medida creíble del impacto de las microfinanzas es difícil, pues correlación no prueba causalidad. Por ejemplo, sólo mostrar que clientes en una comarca están mejor que otros de otro comarca no prueba que sea causado por las microfinanzas. Es posible que las microfinanzas hayan atraído a clientes que iban a estar mejor en primer lugar, aún si no recibían los servicios. Un estudio que no toma en cuenta estos sesgos no tiene ninguna credibilidad.

**2.5 Erradicar la pobreza:** Varios estudios documentan incrementos en ingreso y activos y decrecimiento en la vulnerabilidad de los clientes de microfinanzas. En la tabla 1 del anexo 1 se presentan resultados de algunos estudios de alta confiabilidad, según se discutió en el párrafo anterior.

**2.6 Promoviendo la educación infantil:** En la tabla 2 del anexo 1 se muestran estudios donde los hijos de clientes de microfinanzas tienen mayor probabilidad de ir a la escuela y de permanecer más tiempo en ella y las tasas de deserción son más bajas.

**2.7 Mejorando la salud de mujeres y niños:** Las enfermedades son generalmente las crisis más importantes para las familias pobres. Los ingresos y ahorros del pobre pueden desaparecer ante eventos como muertes familiares, tiempo sin trabajar por enfermedades y gastos de salud. Las familias de clientes de microfinanzas parecen tener mejor nutrición, y mejor salud que familias no clientes comparables. Ingresos mayores y más estables usualmente permiten una mejor nutrición, mejores condiciones de vida, y mejor atención a los problemas de salud. La evidencia se presenta en la tabla 3 del anexo 1.

**2.8 Autonomía de la mujer:** Las microfinanzas usualmente se enfocan en las mujeres. Las mujeres han probado ser financieramente más responsables con sus pagos, además de invertir el ingreso de mejor manera por el bien familiar. Adicionalmente, el acceso a los servicios financieros puede empoderar a la mujer dándole autonomía, haciéndola más segura, tomar más decisiones, y enfrentar de mejor manera las desigualdades de género. En el anexo 1 tabla 4 se colocan trabajos con evidencias de estas aserciones.

**2.9 Llegando a aquellos en extrema pobreza:** Uno de las metas del milenio consiste en reducir a la mitad a aquellos que viven en extrema pobreza, es decir, 1.2 miles de millones de personas que subsisten con menos de un dólar al día. ¿Pueden las microfinanzas llegar a estas personas y a la escala necesaria? Llegar a los pobres es costoso. El cliente pobre toma pequeños créditos, lo cual aumenta los costos. Sin embargo, un número de microfinanzas llegan a sus clientes en pobreza extrema y son sostenibles financieramente (Morduch *et al*, 2003). Ejemplos de esto incluyen el BRAC en Bangladesh, con una cartera de clientes con

---

<sup>2</sup> Las metas del milenio son: (1) Erradicar la pobreza extrema y el hambre; (2) Lograr la enseñanza primaria universal, (3) promover la igualdad entre género y la autonomía de la mujer, (4) Reducir la mortalidad infantil, (5) mejorar la salud materna, (6) Combatir el VIH/SIDA, el paludismo y otras enfermedades, (7) Garantizar la sostenibilidad del medio ambiente, y (8) Fomentar una asociación mundial para el desarrollo.

menos de un dólar de ingreso diario de 65 por ciento y ROA encima del 4 por ciento, SHARE de la India y CARD de Filipinas con 70 por ciento de clientes pobres y con ROA entre 1 y 3 por ciento. En Camboya el EMT tiene un ROA encima del 2 por ciento y la mitad de sus clientes viven en pobreza absoluta. Nirdhan en Nepal tiene un ROA apenas positivo, y dos tercios de sus clientes son pobres<sup>3</sup>.

Muy alentador es el informe del *MicroBanking Bulletin*, donde aparece evidencia que muestra poca correlación entre la rentabilidad de una institución microfinanciera exitosa y el tamaño de su préstamo promedio, que es el un indicador proxy del nivel de pobreza atendido. Es más, de las 62 instituciones que reportan datos y que han alcanzado auto suficiencia financiera, las 18 que se enfocan en los clientes más pobres (tamaño de crédito al 20 por ciento del PIB per cápita), la rentabilidad promedio es mayor que la del resto. Adicionalmente, tienen mejor desempeño en costo por cliente, que sirve para neutralizar el tamaño del préstamo por cliente que es menor. La mayor eficiencia viene de mayor productividad, con un promedio de 200 clientes por trabajador comparado con 140 que sirven a una amplia gama de clientes y 70 para instituciones que trabajan con los clientes de mayores posibilidades económicas.

Respecto a la escala, existen varios ejemplos de IMF que con operaciones eficientes y buena administración han alcanzado escalas masivas. ASA en Bangladesh incorpora cerca de 80,000 clientes al mes y cuenta con más de dos millones de clientes. BRAC cuenta con más de 3.5 millones de clientes. Acleda y EMT en Camboya tienen cada una más de 80,000 clientes cada una. En Latinoamérica, Banco do Nordeste tiene más de 100,000 clientes, y es la segunda institución de microfinanzas del área, sólo superada por la institución “Compartamos” de México, con más de 150,000 clientes<sup>4</sup>.

Es alentador ver estos resultados, donde las innovaciones financieras y administrativas han permitido a las instituciones microfinancieras bajar sus costos y llegar al más pobre y ser rentables.

Más aún, se están descubriendo nuevos beneficios de las microfinanzas. En un estudio reciente, Collins *et al.* (2009) encuentran que las microfinanzas, sin importar si sacan al pobre de la pobreza, ayudan enormemente a lidiar con el día a día de la pobreza. El estudio remarca que aquellos que viven en promedio con dos dólares diarios tienen el inconveniente de que esa cantidad no es segura día a día. El pobre es muy vigilante del flujo de caja diario, pues de eso depende que tenga alimentos o no en un día en particular. Las microfinanzas traen estabilidad al pobre, con servicios confiables durante todo el año, lo cual es fundamental para el suavizamiento intertemporal del consumo. Este tipo de estabilidad no es garantizada por los servicios financieros informales.

Finalmente, Rosenberg (2010) agrega que el verdadero valor de las microfinanzas no se observa al comparar un año de microfinanzas con un año de educación primaria, siendo este último mucho más valioso. El valor está en que cuando se realiza bien, pequeños subsidios conducen a instituciones permanentes que pueden operar año tras año sin subsidios siguientes y ayudar a millones de personas. Rosenberg (2010) ejemplifica su punto con Banco de Sol de Bolivia que con unos pocos millones de subsidio inicial se expandió hasta alcanzar un portafolio de 200 millones de dólares y 300,000 clientes entre ahorrantes y prestatarios. Esto no es la excepción al menos para las IMF que reportan al MIX market (plataforma informativa en línea de las IMF con más de 1,800 IMF reportándole a nivel global) menciona el mismo

---

<sup>3</sup> Ver Morduch *et al.* (2003).

estudio. Las IMF rentables que reportan al MIX market tienen el 71 por ciento de los clientes, con un adicional 22 por ciento de clientes trabajando con IMF casi rentables.

### 3. Microfinanzas en Nicaragua: Una caracterización

Un reciente estudio conjunto de la Red Centroamericana de Microfinanzas (REDCAMIF) y Microfinance Information eXchange (MIX)<sup>5</sup> indica que las instituciones microfinancieras en Nicaragua están representadas por aproximadamente 227 entidades, las que se clasifican en 5 tipos:

- a. Bancos con interés en el pequeño crédito: Tres bancos regulados han incursionado en el pequeño crédito, como son Banco de crédito centroamericano (Bancentro), Banco de la Producción (Banpro) y Banco de Finanzas (BDF). No obstante, su incursión es nueva y se enfocan en clientes de ingreso medio. Otros tres bancos hasta el 2009 sí mantenían interés en el microcrédito, como son Banco Procredit, Banco del Éxito (Banex) y Financiera FAMA. El monto de estos tres bancos destinado a microcrédito estimado por el estudio es de 259.5 millones de dólares.
- b. Cooperativas de Ahorro y Crédito: El estudio cita información del Instituto Nicaragüense de Fomento Cooperativo (INFOCOOP) y estima en 201 el número de cooperativas de este tipo, con un fondo estimado de 5.5 millones de dólares. No obstante, esta clasificación no incorpora a la Caja Rural Nacional (Caruna), un actor con importantes fondos provenientes de la cooperación venezolana.
- c. ONGs, en particular la Asociación de Microfinancieras (ASOMIF), sobre la que se profundizará más adelante.
- d. Gobierno, a través del Banco Produzcamos, y principalmente con el manejo del programa Usura Cero, el que se analiza más adelante.
- e. Otras Sociedades Financieras No Reguladas, sobre las que el estudio no cuenta con ningún tipo de información.

En 2009 la cartera de estas instituciones era como sigue:

**Tabla 5:** Instituciones Microfinancieras en Nicaragua 2009

Tipo	Cantidad	Cartera (Millones de Dólares)
Bancos	3	259.5
ONGs (ASOMIF)	19	211.7
Gobierno (Banco Produzcamos)	1	22.6*
Cooperativas Ahorro/Crédito	201	5.5
Otras Sociedades	No disponible	No disponible
<b>Total</b>	<b>224</b>	<b>487.1</b>

\*Dato a Dic. 2010, incluye 315 millones de córdobas de créditos agrícolas y 183.2 millones de córdobas en el programa Usura Cero.

Fuente: REDCAMIF y MIX (2010)

<sup>5</sup> REDCAMIF y MIX (2010). El estudio clasifica el microcrédito según la definición utilizada por la Encuesta del Nivel de Vida 2005 como aquel que va a empresas micro (2-5 empleados) y pequeñas (6-20 empleados). Adicionalmente se agregan los trabajadores por cuenta propia.

De las instituciones antes mencionadas, ASOMIF es una de las más representativas y se dispone de amplia información. ASOMIF es un grupo de 19 microfinancieras y cooperativas de ahorro y crédito que se han unido para formar una asociación que representa la industria microfinanciera en Nicaragua. Datos de las Microfinancieras asociadas a ASOMIF y la de cartera y clientes de ASOMIF al 31 Dic. 2009 pueden verse en las tablas 5 y 6 del anexo 2.

La cartera está dividida por actividad económica de los cuales 54.4 por ciento está dedicado al sector agropecuario, 23 por ciento al comercio, 10.9 a vivienda y 6.0 a consumo. Sin embargo, la distribución por actividad no es uniforme, y aunque la mayoría de IMF centra su cartera en el sector agropecuario, hay algunas que se especializan en otras actividades, como ACODEP, Fundación León, FINCA y PROMUJER en comercio, y AFODENIC en vivienda. Los clientes de mayor capacidad se encuentran en el sector pecuario, con un préstamo promedio de 1,637.2 dólares. Para ver los datos más específicos ver la tabla 8 y 9 del anexo 2.

**Tabla 10:** Préstamos promedio por actividad económica ASOMIF (US dólares)

Actividad	Silv&Agr	Pecuaría	Pesca	Comercio	Servicios	Industria	Vivienda	Consumo	Otros	Total
Préstamo Promedio por Cliente	763.0	1,637.2	991.1	532.7	633.4	503.1	695.9	299.7	392.5	723.4

Fuente: Cálculos del autor

### 3.1 ASOMIF y el más pobre

Dada la prevalencia de la pobreza en Nicaragua y la promesa de las microfinanzas para el más pobre, resulta fundamental ahondar en el grado de alcance que tienen las microfinanzas para el más pobre.

En este aspecto, la carencia de información a nivel nacional es notoria. Antes se mencionó que la medición del impacto en pobreza de las microfinanzas es un proceso que requiere mucho cuidado. No basta simplemente con medir la pobreza de los clientes antes y después del microcrédito o microservicio, sino comparar con respecto a un grupo de control. No obstante, seguir el nivel de pobreza del cliente antes y después es mejor que no tener nada. Sin embargo, ni siquiera este tipo de medición está disponible a nivel de ASOMIF. Se necesita entonces un camino alternativo.

Una forma indirecta de medir el alcance de las microfinanzas es antes que nada conocer cuánto de los fondos de trabajo de las IMF están siendo usados en los más pobres. Un método muy sencillo para ello es el de utilizar el préstamo promedio por cliente (PPC) que es el total de préstamos divididos por el total de clientes. Algunos economistas consideran que una microfinanciera atiende a los más pobres si su PPC está alrededor de los 100 dólares<sup>6</sup>.

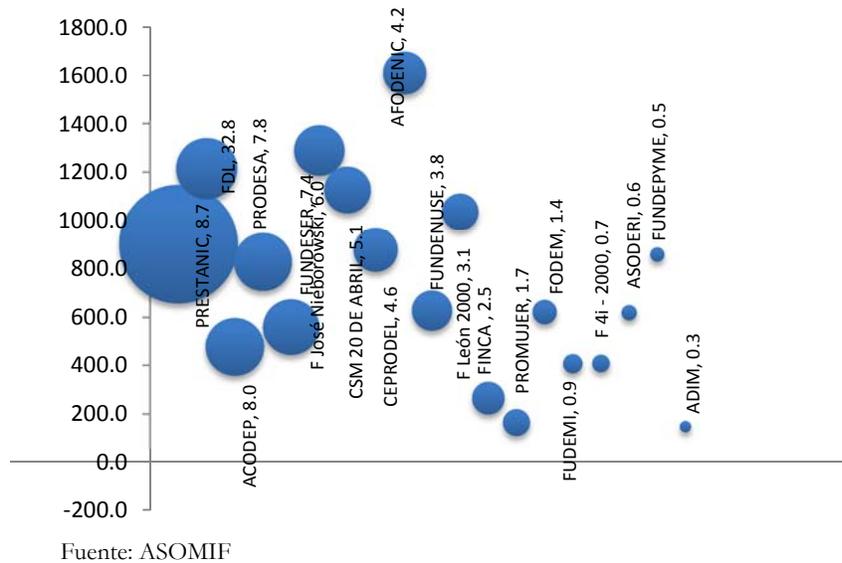
Sin embargo, tomar un valor fijo como el anterior no toma en cuenta la paridad de poder de compra de un país. Esto se puede mejorar comparando el PPC con el ingreso per cápita del país. El criterio usado usualmente es que una microfinanciera atiende al más pobre si el PPC es inferior al 20 por ciento del ingreso per cápita (Rosenberg, 2009). El PIB per cápita de Nicaragua es según el Banco Central de 1,070.8 a Diciembre de 2009, por lo que el PPC para atender al pobre debe ser de 214.16 dólares.

En el gráfico siguiente se observan los valores de PPC por IMF de ASOMIF, siendo el tamaño de la burbuja su participación de mercado dentro de ASOMIF. El valor PPC

<sup>6</sup> Ver Morduch (1999).

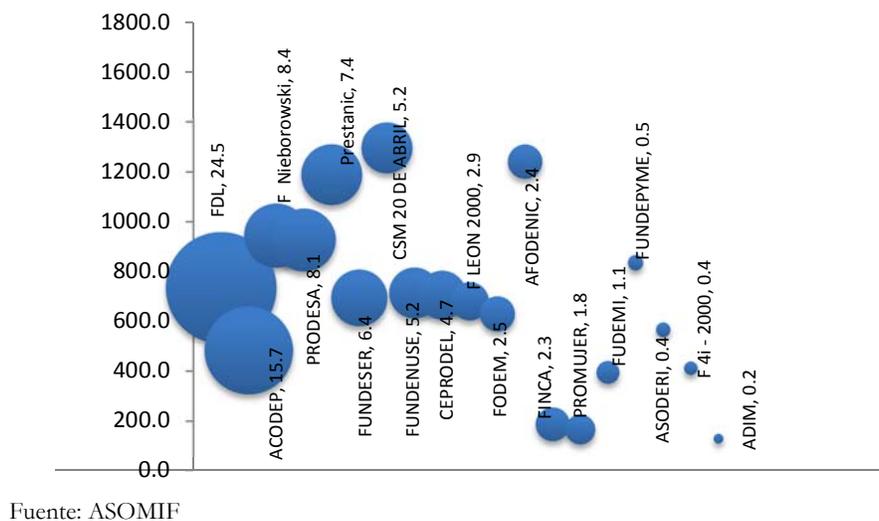
promedio para ASOMIF es de 723.4 dólares, con un rango que va de 1611 dólares para AFODENIC hasta 149 para ADIM. Solamente tres IMF están por debajo del valor de 214 dólares por cliente como son FINCA, ProMujer y ADIM sumando el 4.5 por ciento del total del crédito de ASOMIF. De acuerdo a esto, el crédito de ASOMIF no estaría llegando al más pobre.

**Gráfico 1.** Valor de Préstamo Promedio por Cliente y Participación de Mercado (al lado del nombre de la IMF) ASOMIF 2009



En 2007 la situación era como se muestra en el gráfico 2. La dispersión del PPC iba de 1,297 (CSM 20 de Abril) a 130 dólares (ADIM) y el PPC promedio estaba en 638 dólares.

**Gráfico 2.** Valor de Préstamo Promedio por Cliente y Participación de Mercado (al lado del nombre de la IMF) ASOMIF 2007



No obstante, el criterio del PPC para detectar el alcance hacia el más pobre no está libre de críticas. El supuesto detrás de este indicador es que el más pobre desea créditos más pequeños.

Sin embargo, tal como explica González y Rosenberg (2006) el tamaño del préstamo puede reflejar políticas de riesgo propias de las IMF y no la demanda del préstamo. En el mismo documento, se encuentra no obstante, que existe una relación inversa entre el PPC y el nivel de pobreza, es decir, a menor PPC mayor es la cantidad de clientes pobres que se incluyen.

En general, el criterio del PPC no debería ser el único para conocer el alcance al más pobre de las IMF. Por ejemplo, la industria de las microfinanzas ha encontrado mecanismos como los grupos solidarios y los bancos comunales para tratar de llegar al más pobre.

El banco comunal es un programa integrado por un número usualmente entre 10 y 40 socias, con herramientas de gestión para su funcionamiento autónomo. Usualmente funciona así: Un grupo de mujeres inicialmente es capacitado por un oficial de crédito de la IMF. Durante la capacitación, las socias aprenden conceptos básicos de gestión organizacional relacionados con la metodología de bancos comunales, elaboran su acta constitutiva y reglamentos internos, preparan libros de control interno, libros contables y otros. Además, nombran a sus representantes: generalmente una presidenta, cajera y secretaria. También se organizan en grupos solidarios de alrededor de 5 personas. Después, solicitan a la IMF un primer préstamo que es distribuido a cada una de las socias. Estos préstamos son abonados gradualmente, ya sea semanal o mensualmente, a la caja del banco comunal. Esta última otorga préstamos internos con un interés fijado por ellas.

Los grupos solidarios por su parte, son más pequeños, integrados por 5 o 6 socios donde cada uno se compromete a responder por los no pagos de cualquiera de sus miembros. Teóricamente, este esquema funciona como un sistema de evaluación de riesgo y sustitución de garantías, pues los buenos miembros no se unen a elementos de alto riesgo ex ante y monitorean a los miembros durante el préstamo (riesgo ex post). Este tipo de contrato es usado para poder dar préstamos a personas que carezcan de garantías, siendo estos por supuesto los más pobres, aunque desde luego el filtro no es perfecto y su efectividad respecto a los préstamos individuales aún no es clara<sup>7</sup>

En Nicaragua y en particular ASOMIF son pocas las IMF que trabajan con metodologías grupales. En la tabla 11 que se encuentra en el anexo 3, se observa que aunque son 14 de las 19 las que tienen algún crédito grupal, sólo cinco tienen más de 10 por ciento de su cartera en este tipo de metodología. ASOMIF en general tiene colocado 9.5 por ciento de su cartera en préstamos grupales. En el 2007 este mismo porcentaje era de 14.9 por ciento, lo cual indica que los préstamos individuales son más atractivos para las IMF.

Al aplicar el criterio del PPC a las metodologías de créditos grupales se observa en la Tabla 12 que efectivamente dichas metodologías usan préstamos por cliente mucho más pequeños. Incluso, en el caso de los grupos solidarios el valor del PPC ha disminuido en los últimos dos años para los que se tiene información, pasando de 423 a 258 dólares por cliente.

Es el crédito individual el que ha aumentado no sólo su participación del total del crédito de ASOMIF, sino también su valor por cliente de 790.6 en 2007 a 947.4 en el 2009.

---

<sup>7</sup> En Gine and Karlan (2006) a través de grupos de control se comparan los préstamos individuales y de grupo en Filipinas y encuentran que en términos de recuperaciones no hay diferencia. Aún más, los préstamos individuales permitieron mayor crecimiento respecto a los préstamos en grupo.

**Tabla 12:** Préstamo promedio por metodología de crédito (dólares)

	Individual	Grupo Solidario	Banco Comunal
2007	790.6	423.0	161.4
2009	947.4	258.1	163.1

Fuente: ASOMIF y cálculos propios

Aparte de los servicios de préstamos, muchas de estas IMF ofrecen otros tipos de servicios, que se muestran en la tabla 13 del anexo 3.

Algunos de estos servicios son ofrecidos a través de alianzas de la institución microfinanciera con otras instituciones. Por ejemplo, el Fondo de Desarrollo Local menciona textualmente en su sitio web de las siguientes alianzas estratégicas para brindar servicios no financieros:

“Estos servicios se ofrecen mediante alianzas con instituciones, entre las que destacan:

- Instituto de Investigación y Desarrollo Nitlapán, a través de sus Programas: Desarrollo Empresarial, que incluye asistencia técnica y capacitación a los productores (as) agropecuarios; Incubación de Empresas, que apunta a fomentar el desarrollo y la competitividad de los clientes urbanos y rurales del sector MIPYME; y Servicio Legales Rurales para la formalización del crédito y legalización de propiedades rurales.
- Exportadoras ATLANTIC y CISA AGRO para el acopio de café.
- Technoserve y CLUSA, quienes brindan asistencia técnica a productores de hortalizas, y facilitan la comercialización.
- Unión de Cooperativas de Productores de Café Orgánico (UCPCO) para la renovación de plantaciones y compra de equipos como despulpadoras y motobombas; así como para capital de trabajo.”

Pro Mujer Nicaragua es otro caso destacable. ProMujer Nicaragua es la réplica de la oficina de Pro Mujer en Bolivia. Fue establecida en 1996 con fondos de USAID que financiaron gastos operacionales iniciales y de portafolio.

Pro Mujer comenzó a operar en barrios pobres de los departamentos de León y Chinandega y se expandió en 1999 a Managua y Masaya. Pro Mujer ofrece pequeños préstamos a través de asociaciones comunales, además de servicios para fortalecer las habilidades de negocios de las mujeres, educación sexual reproductiva y defensa de su autonomía.

Pro Mujer también opera clínica de salud básica donde los clientes reciben exámenes anuales para chequear cáncer cérvico y otras atenciones básicas de salud. La mayoría de sus clientes viven en áreas rurales de complejo acceso.

Para entregar los préstamos y proveer servicios, Pro Mujer organiza a mujeres en bancos comunales de 18 a 28 clientes. Los miembros se reúnen regularmente en centros de barrios para pagar sus préstamos y recibir entrenamiento en negocios y buenas prácticas de salud.

Los miembros garantizan los préstamos del resto del grupo, por lo que si una mujer no puede hacer un pago una semana, otros en el grupo lo hacen por ella. El cliente luego reembolsa al grupo tan pronto como sea posible. Además de crédito, Pro Mujer equipa a los clientes con

herramientas para ahorrar, muchos de ellos haciéndolo por primera vez. Los bancos comunales, recolectan ahorros de los miembros individuales y depositan el dinero en una cuenta de ahorro de grupo manejada por un banco regulado. Los clientes pueden acceder a sus ahorros en los días en que sus bancos comunales tienen encuentros. Además de los ahorros voluntarios, los clientes tienen que ahorrar 20 por ciento de sus préstamos como un amortiguador contra emergencias tales como enfermedades o desastres naturales.

En resumen, con un préstamo promedio de 723.4 dólares las IMF asociadas a ASOMIF atienden principalmente a un segmento de la población que difícilmente es el más pobre. No obstante, algunos mecanismos de crédito usados por estas IMF como los bancos comunales y los préstamos en grupo y una amplia gama de servicios no financieros que acompañan sus préstamos indican que al menos un 10 por ciento de su cartera podría ir dirigido al más pobre. Esto en principio no implica que el trabajo de las IMF sea negativo. Por el contrario, su enfoque puede que tenga un impacto importante por ejemplo en crecimiento económico, hipótesis sin embargo, que no es investigada en este trabajo.

Al encontrarse con una oferta de crédito al más pobre que luce baja (falta averiguar si hay indicios de excesos de demanda de crédito por el más pobre, lo que se investiga adelante) surgen entonces diversas interrogantes como cuál es el impacto en el más pobre de no recibir suficiente crédito y qué se puede hacer para aumentarlo. Estas se tratarán de contestar en secciones subsiguientes.

### 3.2 Nicaragua: Comparación con Latinoamérica

Para tener una idea más clara del estado de la Industria Microfinanciera en el país, se puede comparar con el resto de Centroamérica y América Latina. Precisamente, en el 2005 la Red Centroamericana de Microfinanzas publicó un trabajo donde se presentan los datos estandarizados de acuerdo a los procesos del MicroBanking Bulletin del Microfinance Information eXchange (MIX) para poder hacer dicha comparación Redcamif (2005).

La comparación se realiza en ocho grupos, detallados a continuación:

**NicCI:** Financieras nicaragüenses que utilizan exclusivamente metodología de crédito individual.

**NicMix:** Financieras nicaragüenses con metodología individual y solidaria simultáneamente.

**NicG:** Financieras nicaragüenses grandes (cartera bruta mayor a US\$15 millones)

**NicM:** Financieras nicaragüenses medianas (cartera bruta entre US\$4 y US\$15 millones).

**NicP:** Financieras nicaragüenses pequeñas (cartera bruta menor a US\$4 millones).

**Nic:** Todas las IMF nicaragüenses.

**CA:** IMF centroamericanas sin incluir a Nicaragua.

**LA:** IMF latinoamericanas y del Caribe sin incluir a Centroamérica.

En el estudio se usaron datos al 31 de Diciembre del 2005 y se usaron 16 IMF nicaragüenses adscritas al ASOMIF y 150 latinoamericanas.

En términos de escala y alcance, las IMF nicaragüenses tienen menor profundidad<sup>8</sup> que sus similares en el resto de Centroamérica y Latinoamérica, donde los préstamos promedios como porcentaje del PIB son de 25 y 40 por ciento, mientras que en Nicaragua son de 69 por ciento (Ver tabla 14). Esto no es más que el criterio del PPC discutido anteriormente. Igualmente el

---

<sup>8</sup> A menor crédito promedio a PIB per cápita mayor profundidad, pues se supone que así llega a más pobres.

crédito promedio es proporcional al tamaño de la IMF, mientras más grande la IMF más grande el crédito.

**Tabla 14:** Escala y Alcance Microfinancieras Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
No. Prestatarios	12,894	10,338	48,093	10,115	4,771	12,641	8,139	19,459
Porcentaje mujeres	57.1	61.0	60.6	55.8	86.7	60.0	77.0	60.1
Cartera bruta (miles US\$)	10,492	5,635	32,576	6,999	2,286	7,075	2,963	15,440
Crédito promedio	761	503	677	569	344	543	542	814
Crédito promedio /PIB per cápita (%)	96.4	63.7	85.7	72.0	43.6	68.7	25.2	39.8

Fuente: Redcamif (2005)

Por el lado del financiamiento (Ver tabla 15), las IMF nicaragüenses captan y trabajan con más recursos de endeudamiento que las centroamericanas (apalancamiento 2.4 vs. 1.5), sin embargo, no llegan a los niveles del resto de Latinoamérica de 3.7. No obstante, es notable observar que las IMF grandes tienen un apalancamiento considerable de 4.5 y que las IMF que tienen metodologías combinadas (NicMix) también consiguen fondos de endeudamiento para trabajar (apalancamiento de 3.1 vs. 2.4 de las de crédito individual).

**Tabla 15:** Estructura de Financiamiento Microfinancieras Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
Patrimonio/Activos (%)	29.6	24.2	18.1	29.6	36.4	29.6	39.6	21.4
Razón Obligaciones Comerciales (%)	70.9	75.2	85.9	66.9	62.0	71.3	58.5	82.6
Razón Deuda/Capital	2.4	3.1	4.5	2.4	1.8	2.4	1.5	3.7
Cartera Préstamo/Total de Activos (%)	82.6	83.8	80.4	86.0	87.3	82.5	79.4	80.8

Patrimonio/Activos = Total del patrimonio ajustado/ Total del activo ajustado

Razón Obligaciones Comerciales = Total de los pasivos al "Precio del Mercado"/ Cartera bruta de préstamos

Razón Deuda/Capital = Total del pasivo ajustado/ Total del patrimonio ajustado

Cartera Préstamo/Total de Activos = Cartera de préstamos ajustada/ Total del activo ajustado

Fuente: Redcamif (2005).

En términos de rentabilidad (tabla 16), el ROA de las IMF nicaragüenses, con 2.9 por ciento es similar al de Latinoamérica (2.8%), aunque muy superior al del resto de Centroamérica, que incluso es negativo. El ROE, por su parte, indica que Nicaragua le saca ventaja al resto de IMF latinoamericanas. A nivel interno, los números no son iguales entre segmentos de IMF. Las medianas por ejemplo, presentan un ROA de apenas 1.1 por ciento, inferior incluso a las pequeñas (3.8%). Esto se debe a la competencia de las medianas con las grandes por los clientes más rentables, que son los de mayores ingresos. Interesantemente, las más pequeñas han encontrado un nicho rentable, con ROA y ROE de 3.8 y 9.4 por ciento, respectivamente, superior en ambos casos al sector mediano de microfinanzas. Igualmente, las IMF que atienden al más pobre a través de mecanismos especializados (NicMix) son más rentables tanto en ROA como en ROE que las de préstamo individual, precisamente por la menor competencia en el segmento más pobre.

**Tabla 16:** Rentabilidad y Sostenibilidad Microfinancieras: Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
Retorno sobre Activos (%)	2.9	3.7	5.1	1.1	3.8	2.9	-0.3	2.8
Retorno sobre Patrimonio (%)	12.8	15.3	26.2	3.4	9.4	12.8	-0.9	10.3
Autosuficiencia Operacional%	121.4	116.3	124.0	120.8	116.0	122.7	109.7	117.5
Autosuficiencia Financiera (%)	113.3	112.0	119.4	103.6	108.9	115.2	99.3	111.6

Retorno sobre Activos = Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del activo ajustado

Retorno sobre Patrimonio = Resultado de operación ajustado, desp. de impuestos/ Promedio del total del patrimonio ajustado

Autosuficiencia Operacional = Ingresos financieros/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales)

Autosuficiencia Financiera = Ingresos financieros ajustados/ (Gastos financieros + Provisión para incobrables neta + Gastos operacionales) ajustados

Fuente: Redcamif (2005).

Por el lado de los ingresos (tabla 17), Nicaragua está también por encima de Centroamérica y el resto de Latinoamérica. Tanto la razón del ingreso, como el margen de ganancia es superior, cobrando tasas de interés inferiores (Rendimiento de cartera), es decir, se retiene una mayor proporción de los ingresos generados, que como se verá proviene de una mayor eficiencia (tabla 19). A nivel interno, se observa como las IMF pequeñas cobran una tasa de interés mayor (42.5%), e igual situación ocurre con las mixtas, presumiblemente por el tipo de segmento de clientes que se atiende.

**Tabla 17:** Ingresos Microfinancieras Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
Razón del Ingreso Financiero (%)	31.4	36.1	29.8	31.5	43.5	32.2	29.0	29.5
Margen de Ganancia (%)	11.7	10.3	16.2	3.5	8.0	13.2	-0.8	10.4
Rendimiento Nominal de cartera (%)	31.4	36.9	31.4	31.1	42.5	32.2	33.1	34.0
Rendimiento Real de cartera (%)	20.1	25.1	20.1	19.8	30.2	20.8	22.6	29.7

Razón del Ingreso Financiero = Ingresos financieros ajustados/ Promedio del total del activo ajustado

Margen de Ganancia = Resultado de operación neto ajustado/ Ingresos operacionales ajustados

Rendimiento Nominal de cartera = Ingresos financieros por la cartera bruta de préstamos/ Promedio de la cartera bruta de préstamos

Rendimiento Real de cartera = (Rendimiento nominal sobre la cartera bruta - Tasa de inflación)/ (1 + Tasa de inflación)

Fuente: Redcamif (2005).

Se termina de explicar los mayores rendimientos de Nicaragua con gastos menores que Centroamérica, pero no que el resto de Latinoamérica (28.6 vs. 32.1 y 24.0 por ciento respectivamente). Es notable el hecho que las IMF pequeñas tienen razones de gastos mucho mayores que las medianas y grandes, dado que atender al más pobre implica créditos más pequeños, lo que operacional y administrativamente eleva los costos.

**Tabla 18:** Gastos Microfinancieras Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
Razón del Gasto total (%)	26.7	31.9	25.5	28.3	42.1	28.6	32.1	24.0
Razón del Gasto Financiero (%)	10.0	11.2	10.0	10.6	10.8	10.4	7.4	6.4
Razón provisiones incobrables (%)	1.6	2.7	1.8	1.5	3.4	2.1	1.5	1.8
Razón Gastos Operacionales (%)	14.1	18.1	13.3	14.4	28.4	14.4	19.1	14.2
Razón de Gasto de Personal (%)	7.6	9.1	7.6	7.8	14.9	8.5	11.7	7.9
Razón del Gasto Administrativo (%)	6.5%	8.9%	6.1%	6.2%	13.0%	6.9%	8.4	6.9

Razón del Gasto total = (Gastos financieros + Provisión para incobrables, neta + Gastos operacionales) ajustado/ Promedio del total del activo ajustado

Razón del Gasto Financiero = Gastos financieros ajustados/ Promedio del total del activo

Razón provisiones incobrables = Gasto de la provisión para incobrables, neta ajustado/ Promedio del total del activo ajustado

Razón Gastos Operacionales = (Gastos operacionales + donaciones en especie)/ Promedio del total del activo ajustado

Razón de Gasto de Personal = Gasto de personal / Promedio del total del activo ajustado

Razón del Gasto Administrativo = Gastos administrativos ajustados/ Promedio del total del activo ajustado

Fuente: Redcamif (2005).

Luego de observar los resultados en rentabilidad, ingresos y gastos, no es de sorprender que la eficiencia de las IMF nicaragüenses sea mayor, como en efecto lo es. En la tabla 19 se muestran datos de eficiencia y productividad, y Nicaragua marca la pauta, con gastos por cartera bruta o por prestatario menores, y 307 prestatarios por oficial de crédito contra apenas 206 en el resto de Centroamérica y 277 en Latinoamérica y el Caribe. Domésticamente, se observa la mayor eficiencia de las IMF grandes y las de crédito individual, que como antes se dijo se entienden por el segmento de mercado atendido por cada una.

**Tabla 19:** Eficiencia y Productividad Microfinancieras Nicaragua y Latinoamérica

Indicadores	NicCI	NicMix	NicG	NicM	NicP	Nic	CA	LA
Gastos Oper/ Cartera bruta %	16.5	21.8	16.6	16.5	32.2	16.8	26.3	18.8
Gasto por prestatario	145.2	88.9	109.5	120.4	115.5	114.9	120.2	145.8
Prestatarios por Personal	119	119	125	119	93	120	103	147
Prestatarios a Oficial Crédito	320	256	418	268	185	307	206	277
Razón Distrib. de personal (%)	39.7	45.0	39.7	42.2	42.3	41.0	52.5	49.8

Gastos Oper/ Cartera bruta = Gastos Operacionales Ajustados/ Cartera bruta de préstamos promedio ajustado

Gasto por prestatario = Gastos operacionales ajustados/ Promedio de prestatarios activos ajustado

Prestatarios por Personal = Número de prestatarios activos ajustado/ Número de personal

Prestatarios a Oficial Crédito = Número de préstamos vigentes ajustado/ Número de oficiales de crédito

Razón Distrib. de personal = Número de oficiales de crédito/ Número de personal

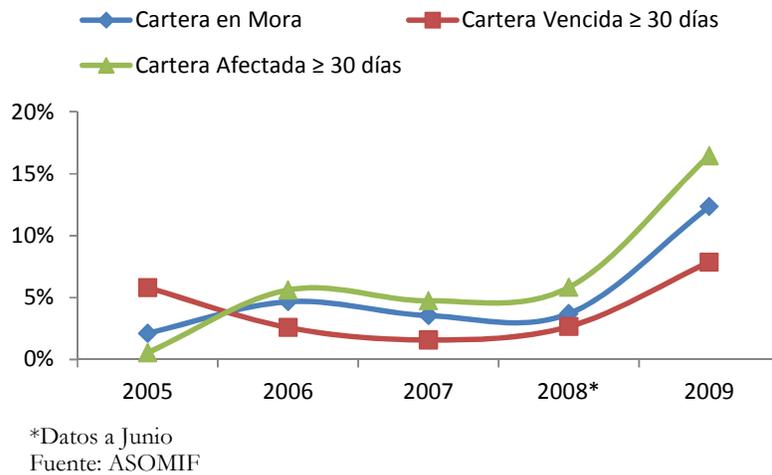
Fuente: Redcamif (2005).

En resumen, de acuerdo a las medidas analizadas de escala, financiamiento, rentabilidad, gastos, ingresos y eficiencia al 2005 las IMF nicaragüenses tenían similares resultados a las del resto de Latinoamérica y del Caribe, y son superiores a las del resto de Centroamérica. Internamente, las IMF que utilizan metodologías de crédito individual y solidario (bancos comunales y/o grupos solidarios) al igual que las pequeñas, se enfocaban en un segmento de clientes de menor ingreso, que sin embargo les permite obtener rentabilidades por encima del grupo mediano de IMF, debido a las mayores tasas de interés cobradas.

### 3.3- La Crisis de las Microfinancieras

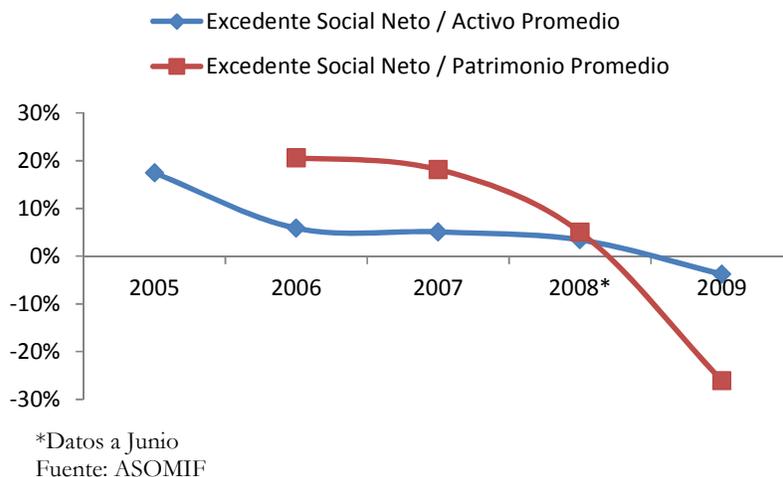
No obstante, los buenos resultados escondían un crecimiento excesivo de las microfinancieras nicaragüenses, que a la postre provocó una fuerte desaceleración a partir del año 2008.

**Gráfico 3:** Indicadores de Calidad de Cartera ASOMIF a Diciembre



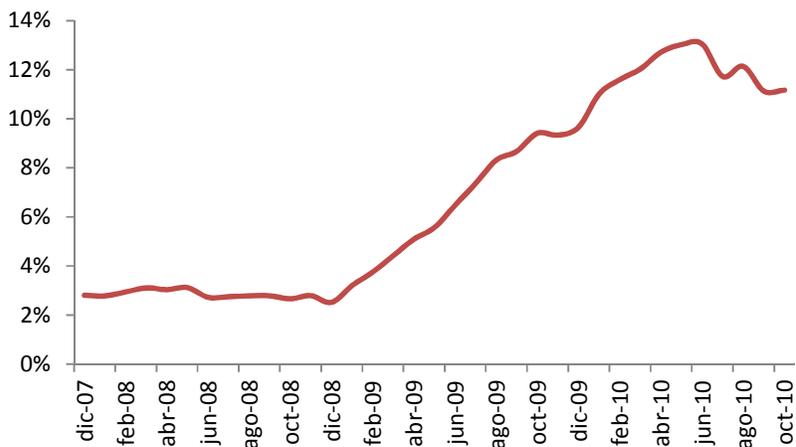
Por ejemplo, el gráfico 3 muestra cómo la calidad de la cartera mostraba un claro deterioro a mediados del 2008, y un impresionante aumento para el 2009. Lo mismo puede decirse de los principales indicadores de rentabilidad como son el retorno sobre activos y retorno sobre patrimonio, los que terminaron en zona negativa para el 2009.

**Gráfico 4:** Indicadores de Rentabilidad ASOMIF a Diciembre



Más aún, datos actualizados para 12 de las 19 IMF de ASOMIF<sup>9</sup> indican que sus indicadores de calidad de cartera siguieron deteriorándose durante la primera mitad del 2010 y es apenas en el segundo semestre que se produce la primera reducción en su cartera vencida, tal como se observa en el gráfico 5.

**Gráfico 5:** Porcentaje de cartera vencida ASOMIF (parcial)



Fuente: Departamento de Programación Monetaria, BCN

Es fácil culpar a la crisis financiera internacional de semejante cambio en los indicadores de desempeño, pero la historia es más complicada que eso. Una investigación reciente de la CGAP explica que en Nicaragua el crecimiento inicial de las microfinancieras, empujado por abundante financiamiento del exterior, no tuvo los controles necesarios, lo que aunado al contexto específico de crisis disparó los pobres resultados del 2009<sup>10</sup>. Así, que aunque la crisis financiera internacional exacerbó el problema no parece haber sido el origen del problema, por lo que el poco envidiable desempeño de las microfinancieras en Nicaragua a partir del 2008 es una crisis en sí misma y no parte de la crisis global.

### 3.4 Programas Públicos: “Usura Cero”

El Gobierno impulsa desde 2007 un programa de créditos para el sector de bajos ingresos; el programa es llamado “Usura Cero”<sup>11</sup>.

El plan inició con un presupuesto de C\$43 millones de córdobas para los últimos tres meses del año 2007 y en ese período trabajaron con 8,289 mujeres en grupos solidarios de seis. Las tasas de interés fueron del 4 por ciento anual más el deslizamiento del dólar (mantenimiento

<sup>9</sup> Las IMF son FDL, Acodep, Fundenuse, Prodesa, Finca, Afodenic, Ceprodel, Prestanic, Cooperativa 20, Pro Mujer, Fundación León y Fudemí. Esta muestra representa aproximadamente el 80 por ciento del total de créditos de ASOMIF.

<sup>10</sup> El contexto adverso en el que se desenvuelve la industria microfinanciera en el país de acuerdo al estudio incluye dos factores: la crisis financiera global y el grupo no pago que aunque inició en el norte del país tuvo, de acuerdo al estudio, el apoyo del Presidente Daniel Ortega, lo que lo transformó en un movimiento nacional. No obstante, el estudio remarca que la raíz del problema fue la falta de controles en un ambiente de alto crecimiento, que provocó por ejemplo el aumento excesivo de sucursales, productos y empleados sin el correspondiente control de riesgo.

<sup>11</sup> Sus principales indicadores pueden ver en la tabla 20 en el anexo 4.

de valor)<sup>12</sup>. Esta tasa está muy por debajo de la del sistema de microfinanzas antes analizado que se estima está alrededor de 30 por ciento<sup>13</sup>.

Este programa, instaurado bajo decreto presidencial 75-2007, era coordinado inicialmente por el Ministerio de Fomento, Industria y Comercio (MIFIC) y pasó en el 2010 a operar como parte del Banco Produzcamos, y se orienta a fomentar el desarrollo de micro negocios en mujeres, a través del otorgamiento de micro créditos. En el apéndice I se muestran los rasgos relevantes de este programa, como los requisitos para ingresar, las bases del microcrédito del programa, capacitación, aprobación del crédito.

En términos generales, para el 2010, Usura Cero cuenta con una cartera de aproximadamente C\$234 millones<sup>14</sup> para un total de clientes de 38,291, lo que resulta en un préstamo promedio de 278 dólares, es decir, son préstamos pequeños, que rondan el valor que se supone es el necesario para llegar al más pobre (20% del PIB per cápita o 214 dólares).

Es de vital importancia medir el impacto que está teniendo el programa Usura Cero en la pobreza. En este aspecto, de acuerdo al Gerente General del Banco Produzcamos durante este año se publicará un estudio sobre el impacto que tiene el programa en el país<sup>15</sup>. Vale remarcar que la forma más confiable de medir el impacto de un programa de este tipo es realizar una comparación entre dos grupos, uno que recibe los beneficios y otro que no los recibe, pero que sea elegible para el programa (control) y luego de la aplicación del programa comparar variables claves como nivel de ingreso, consumo, ingesta calórica, nivel de educación y otras que estén relacionadas con la lucha contra la pobreza.

Finalmente, es necesario mencionar que la escala del programa es aún limitada. Con C\$234 millones en crédito, es apenas el tamaño de una microfinanciera mediana, de escala similar a la CSM 20 de Abril. Por lo tanto, se está aún con buen tiempo para mejorar los análisis de impacto y costo-beneficio del programa, antes de escalar. Si se realiza una buena evaluación y la eficiencia es comparable a la de los miembros de ASOMIF, el gobierno tendrá una gran herramienta de lucha contra la pobreza.

#### **4. El Mercado Financiero es incompleto en Nicaragua**

A pesar del avance de las IMF en el país, existe evidencia formal de que el mercado financiero es incompleto. Por ejemplo, de acuerdo a Banco Mundial (2003) sólo 10 por ciento de las familias pobres recibieron crédito, y 2 por ciento provino de instituciones formales.

Esto no es por falta de demanda, pues también existe evidencia de excesos de demanda de crédito por parte del más pobre. Boucher *et al.* (2005) explica que en 1996, el Ministerio de Agricultura y Forestal en colaboración con la FAO llevó a cabo una encuesta socioeconómica de la actividad económica de 1995 de 1,450 familias rurales. Estas familias fueron identificadas como agricultores de tierras seleccionadas aleatoriamente, con un procedimiento que daba a cada pieza de tierra en Nicaragua (excluyendo a la Costa Atlántica) igual probabilidad de inclusión en la muestra.

---

<sup>12</sup> Datos extraídos del discurso de inauguración del programa publicados en la edición de La Prensa del 29 de Septiembre del 2007.

<sup>13</sup> Dato proporcionado por Alfredo Alaniz, Director Ejecutivo de la Asociación de Instituciones de Microfinanzas (Asomif) en una entrevista a El Nuevo Diario del 3 de Septiembre del 2007, edición 9719.

<sup>14</sup> Con financiamiento del Banco Produzcamos y Caja Rural Nacional (CARUNA).

<sup>15</sup> Información publicada en <http://www.bfp.com.ni/2011/01/evaluaran-impacto-socioeconomico-de-programa-%e2%80%98usura-cero-%e2%80%99/> vista al día 09 Febrero del 2011.

En el 2000, se dieron nuevos esfuerzos para entrevistar a esas mismas 1,450 familias, concentrándose esta vez en la cosecha de 1999. Se logró ubicar a 1,350 de las familias originales. En la mayoría de los casos, las familias ausentes habían migrado, ya sea a Managua o al exterior. En esos casos, las familias encontradas usando la tierra que fue cultivada por la familia inmigrante fueron entrevistados. Adicionalmente, nuevas familias fueron entrevistadas si se encontraba que cultivaban alguna del área operada por una de las 1,450 familias, aún si los entrevistados originales eran aún residentes y operando algo de la tierra que habían cultivado en 1995. El resultado final fue una muestra de 1,553 familias, todas envueltas en el cultivo de terrenos seleccionados aleatoriamente.

Las encuestas de familias incluían módulos convencionales sobre demografía de familias, ingreso agrícola y no agrícola, riqueza, pertenencia de tierra y participación en los mercados de tierra durante el año agrícola previo. Una característica adicional merece especial atención. El módulo de crédito incluyó una sección que detalla los términos de contratos de préstamos formales e informales iniciados durante el año previo, al igual que las razones por las que los que no pidieron prestados no participaron en el mercado de crédito. Estos datos permite la identificación directa del mecanismo de racionamiento (precio versus no precio) en los mercados de crédito formales, y entonces un medio para explorar la relación entre crédito y desempeño del mercado de propiedades.

El resultado se muestra a continuación:

**Tabla 21:** Mecanismo de Racionamiento de crédito Nicaragua 2000

Mecanismo de racionamiento						
Quintil	Racionamiento por precio			Racionamientos no precio		
	Con préstamos	Sin préstamo	Total	Cantidad	Riesgo	Total
1	1.9	17.9	19.8	73.9	6.3	80.2
2	1.4	23.0	24.4	66.2	9.4	75.6
3	3.3	36.8	40.1	48.6	11.3	59.9
4	4.6	47.9	52.5	36.5	11.0	47.5
5	13.7	56.2	69.9	22.6	7.5	30.1
Total Familias	<b>5.0</b>	<b>36.6</b>	<b>41.6</b>	<b>49.2</b>	<b>9.2</b>	<b>58.4</b>

Fuente: Boucher *et al.* (2005)

*Racionamientos no precio por cantidad* se refiere a familias que les fue rechazada una aplicación de crédito o que no podrían haber obtenido un préstamo formal si hubieran aplicado, mayormente por insuficiente colateral.

*Racionamiento no precio por riesgo* se refiere a familias que tuvieron acceso a créditos formales pero no lo demandaron por miedo a perder el colateral.

*Racionamiento por precio* se refiere a familias que aseguraron créditos formales o no tenían demanda, por otras razones asociadas a riesgo contractual.

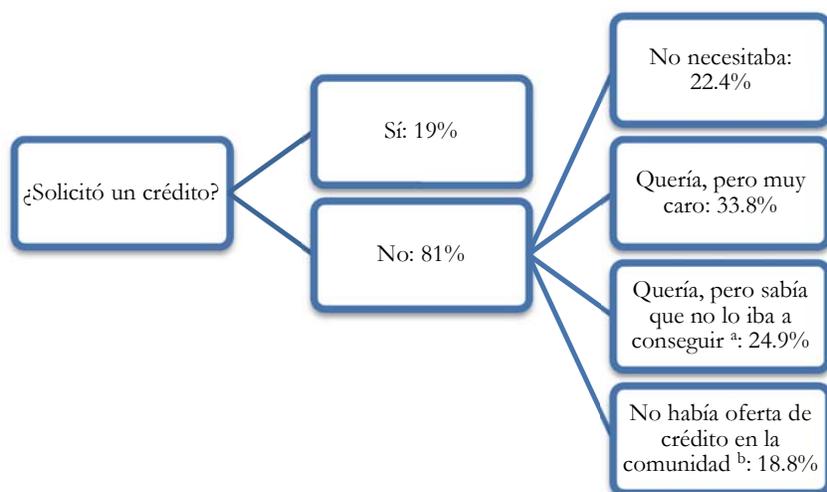
Los dos primeros grupos comprenden la categoría racionamiento no precio y son aquellos para los cuales las imperfecciones en los mercados de crédito y seguros restringen sus opciones de actividades económicas.

Como se puede observar, el 80.2 por ciento de las familias pertenecientes al quintil más pobre ha aplicado a préstamos, pero le han sido negado por falta de colateral (73.9%) o se excluyeron por riesgo a perder el colateral (6.3%), lo cual es un indicador de la falta de un mercado de seguros. Sólo 2 por ciento del quintil más pobre de la muestra ha asegurado un préstamo, lo que coincide con Banco Mundial (2003). La falta de colateral o -en caso de existir colateral, el miedo a perderlo, son las principales razones para no recibir el crédito. Este último punto indirectamente indica que el mercado de los seguros no llega al más pobre.

La severidad del sesgo por nivel de ingreso se refleja en que el porcentaje que reporta racionamiento de no precio baja de 80.2 por ciento (quintil más pobre) a 30.1 por ciento (quintil más rico).

A un resultado similar llega Bandiera (2002) que usa datos de la encuesta de nivel de vida de 1998, donde se detalla información sobre 1,450 familias. Del cuestionario el autor indica que sólo 19 por ciento de los agricultores están en deuda (ver gráfico 6). La mayoría del resto quería pedir prestado pero no pudieron, ya sea porque sabían que iban a ser rechazados, o porque los préstamos eran muy caros o porque no había prestamistas en la comunidad. Sólo 22.4 por ciento de los agricultores que no prestaron aseguraron que no lo necesitaban o no querían. No es de sorprenderse que sean los agricultores más ricos los más probables a no necesitar ni querer préstamos. Cerca del 30 por ciento de agricultores en el quinto quintil y cerca de 10 por ciento en el primer quintil dijeron que no necesitaban o querían pedir prestado. Es decir, alrededor del 63 por ciento  $((33.8 + 24.9 + 18.8) * 81\%)$  tenía demanda de crédito positiva pero quedaban excluidos del mercado de crédito y seguros por falta de oferta, que queda muy cerca del estimador de 58.4 por ciento que encuentra Boucher *et al* (2005).

**Gráfico 6:** Demanda por crédito Nicaragua según Bandiera (2002)



<sup>a</sup> Muy caro incluye lo siguiente: (i) Tasa de interés muy alta (ii) Muy costoso (iii) Miedo de perder colateral.

<sup>b</sup> No lo iba a conseguir incluye: (i) No tengo colateral (ii) Tengo una gran deuda (iii) flujo de ingresos es muy variable

Otros autores encuentran otros valores para la diferencia entre demanda y oferta, como Blijdenstein (2002), que encuentra que el exceso de demanda está apenas encima del 30 por ciento.

La evidencia anterior indica que el mercado financiero nicaragüense no es completo y que hay demanda insatisfecha. Es por lo tanto necesario investigar el origen de la incompletitud del mercado.

## 5. ¿Por qué el mercado financiero es incompleto?

En esta sección se estudia el origen de los mercados financieros incompletos, a nivel teórico. En un mercado de crédito idealizado, los préstamos son tranzados competitivamente y la tasa de interés es determinada por demanda y oferta. Debido a que los individuos con las mejores oportunidades de inversión están dispuestos a pagar las más altas tasas de interés, las mejores oportunidades de inversión deberían ser seleccionadas. Este mercado ideal de crédito sería Pareto eficiente, es decir, el mercado es eficiente cuando no es posible que alguien mejore sin que otro empeore (Mejoras paretianas no son posibles).

Un resultado es entonces Pareto eficiente cuando todas las mejoras paretianas se han acabado. En particular para el mercado del crédito, la eficiencia paretiana se alcanza cuando un individuo que consigue un préstamo no tiene incentivos para revenderlo a alguien más y convertirse él mismo en acreedor.

No obstante, el modelo estándar tiene deficiencias como un modelo para los mercados de crédito tanto en la teoría como en la práctica, y con especial énfasis en el pobre. Primero, las características socio-económicas de los sectores pobres crean desincentivos financieros. Por ejemplo, bajas densidades poblacionales, baja calidad de la infraestructura de acceso y de la comunidad misma, y la pobreza misma de la población, implican que las transacciones serán muchas y por montos pequeños. Esto eleva los costos de operación para una empresa financiera<sup>16</sup>. Además, el pobre usualmente carece de colateral, y desde luego un préstamo sin colateral es sumamente riesgoso. Para aumentar el riesgo, el ingreso del pobre rural está ligado a la agricultura, que es una actividad sujeta a alto riesgo.

Adicionalmente, existen tres problemas de información asimétrica. Primero, la institución financiera no conoce a sus futuros clientes y por lo tanto no sabe quién es buen o mal cliente, y no puede establecer diferentes tasas de interés<sup>17</sup>, bajas para el primero y altas para el segundo. Como consecuencia, las tasas establecidas son muy altas para el buen cliente y este sale del mercado, quedando sólo el mal cliente, cuyas tasas de repago son muy bajas. Segundo, como no hay colateral en juego, existe un incentivo para que el cliente tome riesgos excesivos<sup>18</sup>, después de todo si algo sale mal, no se pierde nada. Las tasas de recuperación sufren ante este tipo de problema. Tercero, si las cosas salen bien para el agricultor, y la institución financiera no sabe o no tiene forma de saberlo, existe incentivo para ocultar esta información y reportar menos de lo efectivamente producido y así no pagar<sup>19</sup>.

Todos lo anterior significa que el crédito otorgado no sería cancelado con la suficiente frecuencia y el banco quebraría. Es por eso que no existen bancos formales para los pobres. Ante esto, se han creado mecanismos especializados como los bancos comunales o grupos solidarios, entre otros (ver sección 8 de este documento), que permiten que se atienda

---

<sup>16</sup> En los servicios financieros existen economías de escala, es decir los costos disminuyen a medida que aumentan los clientes o aumentan los montos por clientes, pues existen costos fijos importantes: Por ejemplo, el pago a un ejecutivo es más aprovechado si maneja cuentas grandes, el pago de arrendamiento o construcción de un local, gasto en computadoras, entre otros.

<sup>17</sup> En términos económicos esto es conocido como Selección Adversa. Ver Armendáriz de Aghion and Morduch (2004).

<sup>18</sup> También llamado Riesgo Moral ex-ante. Armendáriz de Aghion and Morduch (2004).

<sup>19</sup> Este concepto es Riesgo Moral ex-post. Armendáriz de Aghion and Morduch (2004).

parcialmente al pobre, aunque con mayor énfasis al pobre no tan pobre (ASOMIF utiliza sólo 9.5 por ciento de su cartera en grupos solidarios y bancos comunales).

Por el lado del mercado de seguros, la lista de problemas es similar. Primero, los altos costos operativos debido a pocos clientes, y transacciones pequeñas evitan alcanzar la escala necesaria para ser rentable. Segundo, problemas de asimetrías de información, crean incentivos perversos en un posible asegurado. Nótese que el que está en más riesgo de enfrentar un evento negativo es el que va a desear más tener un seguro. Pero si no se puede detectar al riesgoso<sup>20</sup> entre los clientes, se tiene que establecer un único precio, que para el menos riesgoso es muy alto y sale del mercado. Sólo los riesgosos quedan, y los reclamos de seguros aumentarán, las ganancias serán pérdidas y las empresas quebrarán. Más problemas de información asimétrica: Una vez asegurado, es menos probable que el agricultor trabaje con el esfuerzo necesario para maximizar el éxito. Finalmente, un agricultor puede reportar que no le fue bien, aunque sea falso y si la información no es fácilmente verificable, entonces la póliza se cobra y las pérdidas se acumulan.

El argumento que problemas en los mercados de crédito y seguros resulta en un nivel más bajo de producto, y tal vez mucho riesgo relativo a una situación ideal donde la información es disponible libremente es frecuentemente usada para justificar crédito subsidiado o el establecimiento de bancos estatales en áreas que parecen ser pobremente servidas por el sector público. Este argumento no es correcto. Al pensar acerca de fallas de mercado y eficiencia paretiana restringida, se necesita considerar el conjunto completo de restricciones de factibilidad para asignación de recursos.

La condición de optimalidad paretiana restringida es una versión más débil de la condición estándar, y dice que un planificador potencial (e.g. el gobierno) podría no ser capaz de mejorar un resultado de un mercado descentralizado, aún si tal resultado es ineficiente. Esto ocurrirá si el planificador está limitado por la misma restricción de información o institucional que los agentes individuales. Es decir, el gobierno no debe intervenir en un mercado como el del crédito o de los seguros si no tiene herramientas extras para vencer los problemas de información que enfrentan los privados. Eso precisamente ha sido el principal motivo de los fracasos de los bancos estatales (Besley, 1994).

En resumen, altos costos de transacción y problemas de información impiden que surjan los mercados de seguros y de crédito para el pobre.

## **6. ¿Qué hace el pobre frente a la ausencia de mercados?**

La ausencia de mercados crea incentivos para que el pobre tome acciones estratégicas por su cuenta para afrontar tales problemas. Existen en general dos grandes grupos de acciones que toma el pobre: Acciones para amortiguar caída en el ingreso (estrategia ex-ante), y acciones para amortiguar caída en el consumo (estrategia ex-post).

### **6.1- Acciones para amortiguar caída en ingreso (ex-ante)**

Aunque existe muy poca investigación en esta área en Nicaragua algunas de las medidas precautorias son fácilmente distinguibles. En Fafchamps (1999) se explican con mayor profundidad la teoría. A continuación unos ejemplos.

---

<sup>20</sup> De nuevo el problema de Selección Adversa.

*Diversificación de cultivos y capacidad laboral:* Existe evidencia de que el campesino en Nicaragua usa en cierta medida una estrategia de diversificación de tareas y cultivos, dentro del rango de cultivos de “seguridad” que en Nicaragua se reduce en su mayoría a maíz blanco, frijol, arroz y sorgo, para prever shocks idiosincrásicos. Por ejemplo, Bandiera (2002) estudia la encuesta de medición del nivel de vida de 1998, y el censo de 1995 y encuentra que en promedio el agricultor nicaragüense trabaja con 4 tipos de cultivo. Otra técnica de supervivencia empleada tanto en el área rural como urbana es diversificar la capacidad laboral en diversas actividades, como el cultivo de tierra propia y trabajar en otras tierras a la vez. En Corral y Reardon (2001) usando la encuesta de medición del nivel de vida, se encuentra que el tiempo disponible de trabajo se reparte entre cultivo de tierras propias, cultivo de otras tierras (salarios agrícola), salarios no agrícola (mayormente en servicios y manufactura) y salario por negocio propio no agrícola (Ver tabla siguiente). Esto es cierto aún para aquellos agricultores con mayor posesión de tierra (más de 50 manzanas) para quienes ingresos por tierra no propia es del 15 por ciento. Otra estrategia familiar de diversificación es la diversificación geográfica donde a través de la migración se exportar mano de obra a otras ciudades o países, manteniéndose el núcleo familiar en el lugar de origen recibiendo remesas.

**Tabla 22:** Fuentes de ingreso per cápita de los hogares rurales nicaragüenses por tamaño de tierra en posesión (Porcentaje del ingreso total)

	No. de Familias <sup>a</sup> (%)	Ingreso tierras propias	Ingreso como trabajador otras tierras	Ingreso como trabajador no agrícola	Ingreso negocio propio no agrícola	Ingreso por alquiler	Pensiones	Otros ingresos
Total	100	35	17	30	11	0	0	7
<2 mzs	12.7	39	24	21	8	0	0	6
2<5 mzs	20.7	51	18	17	7	0	0	6
5<20 mzs	14.6	64	9	11	9	0	0	6
20<50 mzs	6.4	57	5	15	15	0	0	9
<50 mzs	7.6	78	5	3	7	0	0	7

a/ Total de familias encuestadas es de 1,861.

Fuente: Corral y Reardon (2001).

*Autosuficiencia:* Muchas familias en el área rural cultivan para autoabastecerse. El maíz y el frijol, es usado generalizadamente por familias del sector rural para consumo propio. Por ejemplo, en Davis y Stampini (2003) en base a la encuesta de medición del nivel de vida del 2001 se observa que de la muestra total 31 por ciento de familias cultiva maíz para consumo propio. Para frijoles el cálculo es de 24 por ciento. Sólo si hay excedente, luego de almacenar cierta cantidad para futuros cultivos, se vende en el mercado.

*Flexibilidad:* Atarse a una actividad específica puede ser peligroso cuando se tienen pocos ingresos, pues es necesario tener la capacidad de reaccionar en caso de un evento negativo, por eso mantenerse flexible es importante. Cultivos o técnicas que requieren mucha atención de parte del agricultor, por ejemplo, no son usualmente adoptados, pues se necesita la flexibilidad laboral para trabajar por ejemplo en otros campos como asalariado. En esta línea, Bandiera (2002) demuestra que cultivar árboles de cultivo y cultivos anuales es más rentable siempre y

cuando se invierta más tiempo y esfuerzo en ello. A pesar de ello dicha práctica está lejos de ser universal dentro de la muestra de medición del nivel de vida de 1998 de Nicaragua. Davis and Stampini (2003) presentan información del nivel de flexibilidad en la distribución de horas laborables del más pobre, dentro de la muestra de medición del nivel de vida de 1998 y 2001. Al igual que Corral y Reardon (2001), encuentran que el pobre tiene otros ingresos aparte de trabajar en sus tierras. Otro ejemplo citado en Fafchamps (1999) indica que el campesino evita empezar a sembrar hasta que se tiene una idea más clara de si las lluvias van a ser adecuadas. Esto es importante para evitar perder el grano que se siembra. O también usar menos fertilizante que el necesario para maximizar producción, en caso de que no llueva lo suficiente y así perder la inversión del fertilizante, sin embargo, esto trae consecuencias en términos de reducción de rendimiento por manzana.

### 3.2 Acciones para amortiguar consumo (ex-post)

También hay estrategias para enfrentar un evento negativo en caso que este se produzca. Algunas son presentadas a continuación.

*Liquidación de activos productivos:* Esta es una estrategia altamente riesgosa, pues el pobre se desprende del poco capital (tierras, herramientas, ganado) que le permite mantener su flujo de ingreso.

*Reducción de consumo:* Esta es la medida más obvia e inmediata que toma el pobre. Hay evidencia clara que el consumo se redujo drásticamente en los meses siguientes al huracán Mitch. Por ejemplo, Morduch (2004) menciona que en base a encuestas hechas en áreas afectadas por el Mitch, el 21 por ciento de los afectados no tomó ninguna acción más que reducir el consumo. Otro 18 por ciento aunque tomó algunas medidas también declaró haber reducido el consumo. Diderot (2005) es más específico, calculando que la reducción en el gasto de consumo a nivel nacional por efectos del huracán Mitch se encuentra en el rango de 20 a 22 dólares al mes.

*Ahorros preventivos:* El ahorro es una herramienta importante, no como un medio para almacenar riqueza sino como un amortiguador de problemas futuros. El ahorro se puede dar de muchas formas: granos almacenados, compra de ganado<sup>21</sup>, o inclusive efectivo mantenido en el hogar. Cuentas de ahorro en bancos también es una opción siempre y cuando exista una institución de ahorro cercana<sup>22</sup>.

*Préstamos:* Estos no son necesariamente de instituciones financieras, sino a un nivel más informal, para aminorar algún evento. Algunos ejemplos incluyen compras al crédito en pulperías, dinero prestado o regalado de amigos o parientes (Banco Mundial, 2003).

*Redistribución del ingreso dentro de la familia:* Primero, en caso de enfrentar reducciones drásticas de ingreso, en el que los alimentos no son suficientes para todos los miembros de la familia, se tiene que tomar la decisión de dar más a quien puede sacar a la familia del problema en el futuro. Obviamente los niños y los viejos no pueden aportar, y por lo tanto son los primeros que mueren en casos de hambruna. Otro ejemplo muy común en Nicaragua es sacar a los niños de la escuela antes de reducir el consumo del resto de la familia. Por ejemplo, Porta *et al.*

---

<sup>21</sup> Davis and Stampini (2003) mencionan que la dinámica de la pobreza en el país es un ciclo de acumulación y desacumulación de activos.

<sup>22</sup> Se podría creer que el ahorro es imposible en familias pobres. Sin embargo la entrada de las microfinancieras enfocadas en el segmento pobre indica lo contrario. Por ejemplo, FINCA, antes mencionada mantiene al 2005 ahorros superiores al millón de dólares, es decir 36.4 dólares por persona en promedio.

(2004) encuentran que la inasistencia a clases es explicada en un 57 por ciento por problemas económicos y la necesidad de trabajo infantil.

*Riesgo Compartido:* Los pobres pueden acordar ayudarse a sembrar la tierra a cambio de un porcentaje de la cosecha. También puede ocurrir a través de contratos informales de *cultivo compartido*, por el cual el dueño de las tierras provee la tierra y a veces los insumos, mientras que el campesino que renta, provee el trabajo. La producción luego es dividida en partes iguales. Esto es el llamado sharecropping. En Nicaragua es una práctica extendida; por ejemplo en Ravnborg (2003) se menciona que en el área de Mirafior-Moropotente y Condega 40 por ciento de las familias tienen acceso a tierra a través de cultivo compartido o sharecropping. Otro ejemplo es el trabajo de tierras en cooperativas. También, pueden existir familias múltiples viviendo en un mismo hogar, lo cual trae ventajas de escala en términos de usar una misma cocina por ejemplo, pero también se dan ayudas entre familias cuando una es golpeada por un evento.

## **7. Las estrategias para reducir riesgo disminuyen el ingreso del pobre**

Se han nombrado varias estrategias que el pobre en Nicaragua ha desarrollado para lidiar con el problema de la inexistencia de los mercados de crédito y seguros. Podría incluso pensarse que los mecanismos antes expuestos son lo suficientemente eficientes como para tapar los huecos dejados por la ausencia de los mercados y que por lo tanto los únicos problemas del pobre son la falta de crecimiento económico y la deficiente provisión de servicios públicos básicos. Sin embargo, este razonamiento es incorrecto.

Las estrategias usadas para evitar que el ingreso y el consumo se reduzcan demasiado en caso de un evento negativo traen consecuencias adversas a la productividad del pobre.

### **7.1 Efectos negativos del amortiguamiento del ingreso**

Por el lado del amortiguamiento del ingreso, el pobre es duramente afectado. Por ejemplo, la aversión al riesgo hace que el pobre opte por producir un grupo de cultivos de menor riesgo, pero también de menor productividad. La adopción de variedades de cultivos más rentables pero más riesgosos es escasa y en escala pequeña y siempre y cuando no implique inversión no recuperable. Consecuentemente también es baja la probabilidad de salir de la pobreza.

Segundo, la necesidad de *flexibilidad* también es una estrategia costosa. Por ejemplo, en aras de la flexibilidad el pobre no usa la cantidad óptima de insumos que aumentarían la productividad, y así protege sus recursos en caso de un mal invierno. En ocasiones retrasa muchas veces la siembra con la esperanza de recolectar mejor información acerca de la temporada de lluvias. Sin embargo, este retraso causa pérdidas importantes en la productividad futura del cultivo.

La *autosuficiencia* también tiene sus problemas, especialmente relacionados con la adopción de cultivos nuevos y más rentables. La autosuficiencia es una forma de proteger el consumo de alimentos de subsistencia contra variaciones en su precio, que son comunes en mercados desintegrados (Fafchamps, 1999). La estrategia es asegurar lo que se consume. No se piensa en obtener riqueza. Por ejemplo, un campesino pobre no va a abandonar el cultivo de maíz y frijoles, que es lo que come, por otro más rentable, como naranjas, pues pone en riesgo su alimentación, ante la posibilidad de que el precio del frijol o maíz suban demasiado y luego no los pueda comprar.

## 7.2 Efectos negativos del amortiguamiento del consumo

Las estrategias de consumo también tienen sus propios problemas. Por ejemplo, la *venta de activos productivos* puede dejar a una familia sin su único medio de sobrevivencia y así entrar a un mundo de pobreza permanente. Sin embargo en la disyuntiva de morir de hambre o vender activos obviamente que lo último es preferido. En Nicaragua, la venta de tierras es sin embargo una actividad difícil de realizar, pues el mercado de tierras está plagado de problemas institucionales, originados en la titulación irregular a finales de la década de los 80<sup>23</sup>.

La *reducción de consumo* crea problemas crónicos de salud, además de susceptibilidad a las enfermedades. La productividad del trabajo se reduce y en fin, el estándar de vida baja. Aunque no es una estrategia recomendable es empleada antes de otras con peores impactos como deshacerse de sus activos productivos, o simplemente cuando ya no hay nada más que hacer, como en el caso de las hambrunas.

El *ahorro preventivo* tiene el problema de ser poco eficiente, pues usualmente no se hace a través de una institución financiera establecida. Normalmente es a través de acumulación de granos o efectivo guardado en casa. La tasa de retorno a este tipo de ahorro es negativa: Un porcentaje de los granos se pierde debido a imperfecciones en el método de almacenaje, o a plagas como ratas o moho. Respecto al efectivo, la tasa de inflación hace perder su valor continuamente.

*Sacar a los niños de la escuela* es sin duda otra opción que perpetúa la pobreza. La educación es una forma efectiva de escapar de la pobreza. Es más, la educación es parte de un paquete de medidas usado por los pobres para escapar definitivamente de la miseria (Banco Mundial, 2003)

El *riesgo compartido* también tiene su lado negativo. El esfuerzo aplicado a la tierra que es rentada por la mitad de la cosecha es menor debido a lo difícil de establecer por parte del dueño de tierra si una mala cosecha es resultado de poco esfuerzo de arrendatario o mal clima o insuficiente fertilizante. Existe evidencia de que en Nicaragua el problema de información reduce el esfuerzo aplicado en el esquema de *cultivo compartido*<sup>24</sup>.

En resumen, las estrategias de amortiguamiento de ingreso y consumo son un **intercambio de menor riesgo por menor rendimiento**. La pobreza se perpetúa, pues con tales estrategias se asegura la supervivencia más no el mejoramiento en los estándares de vida.

## 8. Qué hacer para completar el mercado financiero en Nicaragua

A pesar de las estrategias empleadas por el pobre, los vacíos de la ausencia de mercados existen. La gran pregunta es qué medidas se pueden tomar para remediar esta situación y poner a disposición del pobre servicios financieros completos, por el lado de préstamos, ahorros, seguros y transferencias.

Antes se mencionaron los problemas asociados a la inexistencia del crédito para el pobre. Nuevas formas de operar por parte de las instituciones financieras han hecho posible superar en los últimos veinte años los problemas de información, permitiendo que el pobre tenga

---

<sup>23</sup> Para ampliar sobre este tema ver Deininger, Zegarra and Lavandenz (2003).

<sup>24</sup> En Bandiera (2002) se encuentra que es más probable que el dueño de tierra cultive variedades más rentables (árboles frutales y cultivos anuales) que en tierras rentadas. La causa es la imposibilidad de cumplimiento: árboles frutales requieren un contrato de largo plazo, que es difícil de mantener, además, un largo contrato podría dar derechos de propiedad al contratado y así el dueño perdería sus tierras.

cierto acceso al crédito<sup>25</sup>. Nicaragua no se escapa del avance de las microfinanzas, y tal como se presentó con anterioridad, en el país trabajan diversas instituciones de este tipo.

*Préstamos en Grupo:* Esta es la más importante innovación, debido a que ataca a profundidad el problema de información. Usualmente, la microfinanciera que usa este esquema con grupos solidarios o bancos comunales, como se explicó anteriormente, y la regla es que si alguien del grupo no paga, los demás tienen que hacerlo, so pena de que ninguno del grupo reciba más crédito en el futuro.

Este esquema es fundamental, porque lidia frontalmente con la causa principal de la ausencia del mercado financiero para el pobre, como es la ausencia de colateral, que a su vez es fundamental para romper el problema de asimetría de información presente siempre en el mercado de servicios financieros. Esto se puede entender por varios motivos. Primero, la responsabilidad conjunta promueve una búsqueda eficiente para completar el grupo. Personas con perfil de bajo riesgo buscan similares ante el temor de tener que pagar por deudas ajenas. Las personas de alto riesgo sobrantes no tienen más remedio que juntarse entre sí, de tal forma que la probabilidad de tener que pagar por un irresponsable en el grupo es mayor, y por lo tanto la tasa de interés esperada o implícita a pagar es también mayor. Por lo tanto se puede cargar tasas de interés diferenciadas al de alto y bajo riesgo y ambos coexisten.

Segundo, los miembros del grupo se vigilan entre sí, para asegurarse de que ninguno busque riesgos excesivos, lo que aumenta la probabilidad de que alguien no pague el préstamo y que el resto del grupo pague por él. Tercero, cada miembro del grupo tiene el incentivo a declarar lo que realmente obtuvo de la inversión del préstamo, pues el resto del grupo puede observar con relativa facilidad cuán bien le fue. Para que esto funcione tienen que existir sanciones sociales al que incumpla lo establecido por el grupo (Besley y Coate (1995)).

*Préstamo Progresivo:* Se empieza prestando montos pequeños bajo la promesa de elevar la cantidad año con año si hay repago eficiente. Esto tiene dos objetivos; primero, el mecanismo funciona como un filtro para detectar la calidad del nuevo cliente antes de arriesgarse con una mayor cantidad. Segundo, el cliente tiene el incentivo de pagar el préstamo, pues al no hacerlo pierde montos cada vez mayores a recibir en el futuro.

*Flexibilidad con respecto al colateral:* Esta opción consiste en aceptar colaterales que son importantes para el cliente, pero no para la microfinanciera (e.g. herramientas, ganado). Así, el primero tiene el incentivo de pagar el préstamo y el segundo no tiene que incurrir en gastos de liquidación de colateral en caso de no pago, pero sí mantiene un control sobre el cliente. Esta innovación es más usada para clientes con mayores recursos que el más pobre, que no tiene ningún colateral. Por lo tanto, sirve para expandir el grupo de clientes y volverse autosostenible.

*Enfoque en las mujeres como clientes:* Las mujeres han probado ser más confiables en el repago de deudas en IMF alrededor del mundo, debido a que tienen menos alternativas que sus esposos y son más vulnerables a la vergüenza del no cumplimiento. Además, son más efectivas en alcanzar objetivos sociales, pues gastan más en la salud y educación de los niños. Las tasas de repago se mantienen por encima del 90 por ciento normalmente (Morduch, 1999).

---

<sup>25</sup> Todo empezó con la preocupación y esfuerzos de un profesor universitario, Muhamad Yunus, por ayudar a los pobres de su país, Bangladesh, afectados por la hambruna de 1974. Diez años después estaba iniciando el Banco Grameen, hoy en día el más grande en el mundo atendiendo crédito, ahorro y seguros para el pobre. Ver su historia en Yunus and Jolis (2001).

*Ahorro:* Las IMF han creado cuentas de ahorro voluntarias y obligatorias para el pobre. Esto ayuda de dos formas: Primero, le proporciona una forma eficiente de ahorrar, con tasas de interés positivas, y así disminuir o eliminar la práctica de guardar efectivo en la casa o ahorrar a través de almacenaje de granos, ambos con tasas de interés negativa. En segundo lugar, el ahorro funciona como un colateral en casos en que un miembro del grupo efectivamente no pueda pagar su cuota, que a veces ocurre verdaderamente porque el miembro del grupo fue golpeado por algún evento negativo.

*Servicios complementarios:* Algunas IMF han incluido el entrenamiento en hacer negocios y servicios de salud a sus clientes. ProMujer en Nicaragua es un ejemplo de ello. La mitad de sus clientes pasan por cursos en mercadeo, liderazgo, contabilidad básica, y emprendimiento. Además son atendidas por un equipo de seis médicos que atienden a los niños de las mujeres enroladas con ProMujer<sup>26</sup>.

## **8.1 Otras renovaciones necesarias para las Microfinanzas**

Sin embargo, es evidente del análisis realizado a las IMF asociadas en ASOMIF que la cartera destinada al más pobre es minoritaria, cercana al 9.5 por ciento. Esto deja entrever una posible dicotomía en la visión de las microfinanzas en el país, que no está lejos de lo que ocurre en otros lugares del mundo, como lo documenta Counts (2008).

Counts (2008) argumenta que por un lado, para expandir su alcance y portafolio de créditos las IMF acuden a fuentes de financiamiento comerciales que requieren de ellos pruebas consistentes de rentabilidad. Para ello aumentan las tasas de interés o no las bajan aún cuando se consigan reducciones en los costos. También suelen eliminar programas sociales y de infraestructura para reducir costos y elevar la rentabilidad de corto plazo. Por otro lado, se critica que muchas IMF no son lo suficientemente comerciales y que su compromiso con la justicia social evita que sea rentable lo que a su vez previene atraer la inversión para escalar en sus servicios.

Sin embargo, esta dicotomía no tiene que existir. Con un cambio de modelo, las microfinanzas pueden ser relevante para el pobre y rentable en el largo plazo. El modelo debe ver a las microfinanzas no como un mero producto financiero, sino como una plataforma para entregar un conjunto de productos y servicios para el más pobre.

El nuevo modelo que está emergiendo se funda en los siguientes pilares<sup>27</sup>:

- a. Servir como plataforma y no como producto
- b. Pensar en altos volúmenes y no altos márgenes
- c. Límites en el beneficio privado de los ejecutivos
- d. Usar estándares de desempeño integrales
- e. Usar certificación independiente para asegurar la consecución de sus objetivos

### **8.1.1 Servir como plataforma y no como producto:**

El más importante activo de las IMF es su relación con sus clientes. Las IMF tienen que usar este activo como una plataforma para desarrollar y distribuir una amplia gama de productos y servicios, no sólo financieros.

---

<sup>26</sup> Esta y más información se encuentra en el sitio web de ProMujer Nicaragua.

<sup>27</sup> Ver Counts (2008) y Magner (2007).

Algunos serán desde el punto de vista privado, muy rentables, otros no tanto, pero estos últimos jugarán un rol para atraer clientes, y fortalecer las relaciones con los existentes, o para ayudar a sus clientes a sacar provecho a otros servicios más rentablemente, de tal forma que en el largo plazo será muy beneficioso tanto para los clientes como para los inversionistas. Una posible aplicación de esto es la inclusión de Microseguros dentro del rango de servicios financieros para Nicaragua. Este caso se estudia en el apéndice II.

Un ejemplo lo constituye Banco Grameen, el primer banco de microfinanzas del mundo, fundado en 1976, inició con compañías separadas en los 90, que podían usar los recursos del banco para sus actividades. Hoy en día, existen 12 compañías aparte del banco mismo, que engloban actividades como energía solar, salud, educación, comunicaciones, capital de riesgo, zonas francas, Internet, entre otras. Otro ejemplo se encuentra en Haití, donde el banco SFF trabaja con la ONG Fonkoze para integrar productos financieros con servicios sociales. Juntos ofrecen a sus más de 160,000 clientes programas de educación de adultos, con módulos en negocios, derechos humanos, agricultura, y salud reproductiva.

Las IMF que ven las microfinanzas como una plataforma no son las que necesariamente tienen las mayores ganancias en el corto plazo, sin embargo, en el largo plazo este modelo ha probado ser superior tanto social como financieramente hablando.

#### 8.1.2 Altos volúmenes y no altos márgenes

Trabajar con el pobre implica costos altos, lo cual a su vez se traduce en altas tasas de interés. Sin embargo, algunas IMF continúan con altas tasas una vez que se consiguieron ganancias en eficiencia y rentabilidad que han reducido los costos de trabajo. El problema de las altas tasas es que traen consecuencias que a la larga pueden mermar la eficiencia del sistema de microfinanzas, usualmente de los políticos que toman medidas duras contra las IMF, o la competencia entre IMF del sector público y el privado, que en Nicaragua podría, tarde o temprano darse.

La sostenibilidad desde el punto de vista regulatorio, además de la magnificación de su impacto en la pobreza viene de una visión de las microfinanzas como un negocio de alto volumen, y no de altos márgenes. En Bangladesh, las tasas están en un rango entre el 15 al 30 por ciento, atendiendo a 20 millones de personas. En Bolivia, las tasas bajaron de 50 por ciento a mediados de los 90 a las actuales que rondan el 20 por ciento, con un crecimiento de clientes de 200,000 a 600,000. El Grameen utiliza una tasa de 20 por ciento y menores en caso de ser para vivienda y estudios. El ACSI de Etiopía tiene una clientela de 840,000 personas y las tasas están entre 16 y 20 por ciento. Por cierto, esta última IMF sirve como plataforma para la distribución de productos y servicios para la seguridad alimentaria.

#### 8.1.3 Límites en el beneficio privado

Un problema potencial para las IMF es el pago excesivo en ejecutivos. Para contener este problema algunos líderes de IMF han adoptado políticas que limitan cuánto pueden beneficiarse sus trabajadores e inversionistas. Por ejemplo, el Grameen es en su mayoría poseído por sus clientes, de tal forma que cualquier beneficio que resulte de las operaciones del banco, va directo a sus clientes. El mismo Grameen ha adoptado la escala salarial que utiliza el gobierno de Bangladesh, que es bastante modesta. Cashpor, una IMF comercial de la India utiliza un cuarto de sus utilidades para becas a niños de clientes.

#### 8.1.4 Usar estándares de desempeño integrales

Los datos de comparación entre Nicaragua, el resto de Centroamérica y Latinoamérica fueron logrado gracias en parte al esfuerzo del Microfinance Information Exchange (MIX), una organización que busca desarrollar puntos de comparación entre las distintas IMF mundiales en términos de eficiencia e indicadores financieros. Sin embargo, todavía no existe una forma de medir y comparar el record de las IMF en términos de reducción de pobreza y mejora en los niveles de vida de sus clientes. Indicadores como el préstamo promedio, son muy imprecisos e informales, y es básicamente lo único que existe en la actualidad.

Dado que los objetivos de las IMF, como un movimiento mundial son su desempeño financiero y su retorno social, se deben desarrollar indicadores para lo último. El rol de un indicador de desempeño social permitirá detectar grupos y regiones rezagados en microfinanzas y así mejorar la aplicación de medidas correctivas.

Existen esfuerzos por medir el desempeño social. Un ejemplo de ello es el índice de progreso para salir de la pobreza (PPI por sus siglas en inglés. Este índice utiliza datos existentes en encuestas nacionales y divide a sus clientes en rangos de pobreza (muy pobre, moderadamente pobre, y sobre la línea de pobreza). El Grameen tiene un sistema, que consiste en una lista de 10 puntos de indicadores fácilmente observables para medir progreso. Si cumplen con el requisito de los 10 puntos, el banco considera que cruzado la línea de pobreza.

#### 8.1.5 Usar certificación independiente para asegurar la consecución de sus objetivos

Existen muchos donantes en el mundo apoyando a las microfinanzas. El resultado esperado de estos donantes es doble y de igual importancia: desempeño financiero y desempeño social. Sin embargo, en la actualidad las IMF usualmente muestran sus resultados financieros para obtener fondos. Esto tiene un sesgo hacia la parte de sostenibilidad de las IMF, cuando su rol debería de ser social también.

Óptimamente, debería de existir un certificador independiente que basándose en una serie de criterios –que le permitan a la IMF cumplir con su doble objetivo social y financiero, certificar a una IMF y así tener acceso más fácilmente a capital de trabajo subsidiado. En la actualidad, tal certificación no existe, y sin embargo ya existen propuestas de este tipo (Ver Counts (2008)). Otra opción es que el gobierno mismo funcione como un mecanismo de certificación. Las instituciones que pasen la certificación podrían tener una menor carga de regulación, pues después de todo estarían haciendo bien su trabajo en pro del más pobre.

La propuesta de Counts (2008) indica que el conjunto mínimo de elementos a certificar incluye los cuatro puntos antes mencionados de:

- a. Incluir medición de desempeño social (pobreza), óptimamente a través de grupos de control aleatorios, para evitar sesgos de selección.
- b. Limitar los beneficios privados
- c. Protección al consumidor de prácticas inescrupulosas, a través de por ejemplo, la publicación de las tasas de interés y cargos a clientes.
- d. Reinversión de utilidades, en nuevos productos y servicios cuando las utilidades pasen de cierto nivel pre-establecido.

En general, la experiencia indica que a través de las cinco medidas antes planteadas las IMF pueden alcanzar su doble objetivo y eliminar la falsa dicotomía entre el desempeño privado y el objetivo a favor del pobre.

## 8.2 Innovaciones Recientes

Vale la pena mencionar dos innovaciones de las que se habla podrían ser de gran impacto en términos de alcance al más pobre y de mejoras en la rentabilidad de la IMF. Estas innovaciones son la banca móvil y la minería de datos.

### 8.2.1 Banca Móvil

La Banca Móvil, también conocida como Banca sin sucursales es un tipo de banca en la que el cliente de la institución no necesita visitar una sucursal u otra oficina de la institución financiera. En su lugar, la actividad comercial puede ser completada a través de servicios tecnológicos en línea, tales como internet, telefonía móvil o a través de un cajero automático. En este tipo de actividades los bancos pueden ofrecer servicios a través de terceras partes, como las oficinas de correos o pulperías y ventas.

La Banca Móvil es atractiva por su potencial en tres áreas: Mayor alcance al más pobre por su relativa fácil penetración (es móvil después de todo), menores costos (no es necesario tener sucursales físicas), y diversidad de servicios que se puede ofrecer (depósitos, retiros, transferencias, pago de facturas, pago de tiempo-aire, entre otras).

La evidencia actual indica que la Banca Móvil es aún una industria en nacimiento. En McKay y Pickens (2010) se menciona por ejemplo que la mayoría de los clientes de la Banca Móvil no son los más pobres, pero dada la enorme cantidad de clientes de este tipo de servicios, la cantidad de pobres es importante<sup>28</sup>. Adicionalmente encuentra que los precios son marginalmente menores, cuando se esperaría fueran mucho menores<sup>29</sup>.

La Banca Móvil está en período de adaptación aún en países donde ha crecido enormemente como Brasil y Kenia, y su futuro es prometedor. No obstante, la principal lucha de la banca móvil en estos momentos es su inicio en la industria bancaria.

Con un pronóstico que incluye reducción en costo de telefonía e internet y una población joven<sup>30</sup>, la banca móvil seguramente llamará la atención de la banca formal y de las IMF como una opción potencialmente rentable a incursionar.

---

<sup>28</sup> En el estudio se investigan por ejemplo, 8 bancos móviles en Brasil, Kenia, India, Filipinas, Camboya y Sudáfrica y se encuentra que 37 por ciento de clientes, es decir 1.39 millones de personas nunca habían usado un servicio bancario y 5 de esos bancos crecieron en tres años hasta alcanzar a la IMF más grande del país en términos de clientes que nunca habían tenido acceso a un banco.

<sup>29</sup> En Ivatury and Mas (2008) se estimaba que la reducción en el costo de los servicios por Banca Móvil debería de ser de alrededor del 50 por ciento. No obstante, McKay and Pickens (2010) encuentran que la reducción promedio en los 8 bancos móviles investigados (ver nota al pie anterior) es de 19 por ciento. Diversas razones como probables mayores costos de comisiones a terceras partes para mantenerlos motivados, inversiones iniciales en mercadeo, falta de competencia inicial (monopolio) entre otras son planteadas en la investigación.

<sup>30</sup> Ver por ejemplo Pickens *et al.* (2009), donde se elabora diversos escenarios para la Banca móvil para 2020 partiendo de la situación actual y las posibles fuerzas moldeadoras de esta naciente industria.

## 8.2.2 Minería de Datos

La minería de datos es parte integral de la administración de relación con el cliente. Este último es un proceso que permite a la empresa mejorar su habilidad de formar relaciones de aprendizaje con sus clientes.

El proceso implica que la IMF:

- Toma nota de lo que hace el cliente, a través de sistemas operativos, lo que sería el equivalente a los ojos de la empresa,
- Recuerda lo que sus clientes han hecho a través del tiempo, almacenando los datos en repositorios especializados, lo que es el equivalente a tener memoria
- Aprende de lo que recuerda, o el equivalente a inteligencia. Este es precisamente el rol de la minería de datos.
- Actúa sobre lo que ha aprendido para hacer más rentables a sus clientes, es decir el equivalente a estrategia.

Para una empresa como las IMF con miles de clientes resulta imposible establecer un acercamiento personalizado con cada uno de ellos, especialmente por el tamaño de los montos de crédito. Sin embargo, las IMF pueden, usando los datos almacenados en sus repositorios, utilizar las técnicas de minería de datos para obtener mayor conocimiento personalizado del cliente.

Basándose en la idea de que los datos del pasado contienen información que es valiosa para predecir el futuro, la minería de datos usa algoritmos estadísticos y matemáticos muy poderosos para encontrar patrones en los datos que representen las necesidades, preferencias y comportamiento probable de cada cliente.

Precisamente, la actualidad es un buen momento para el aprovechamiento de estas técnicas y algoritmos. Las instituciones financieras en general y las IMF en particular mantienen datos de sus interacciones con sus clientes, y de ser necesario, existen diversas bases de datos externas que facilitan información para las IMF. Adicionalmente, el hardware y software necesario para el procesamiento, y análisis de datos es fácilmente accesible, y barato, lo que permite que la implementación del proceso de minería de datos, como parte fundamental de la inteligencia de negocios sea factible.

La minería de datos es reconocida como una técnica de gran futuro para las microfinanzas<sup>31</sup>:

La mayor innovación en microfinanzas en los últimos cinco años es la llegada de la minería de datos, es decir, el análisis de datos para informar a respuestas prácticas a los retos empresariales. Un puñado de microacreedores utilizaría esta herramienta de soporte de decisiones para aumentar la precisión y la eficacia de la evaluación de los solicitantes de préstamos (calificación de crédito), promover la 'personalización en masa' de productos y servicios (segmentación) y de ajustes focalizados para mantener la lealtad de los clientes (análisis de abandono).

---

<sup>31</sup> Ver por ejemplo Schreiner (2002) para un excelente y detallado uso de la minería de datos para la metodología de scoring o calificaciones, de amplio uso no sólo para otorgamiento de crédito, sino para recuperaciones, deserciones, visitas, renovaciones de crédito entre otros.

Los donantes pueden acelerar la llegada de la minería de datos a través de las herramientas estándares de las agencias de cambio mediante la reducción de incertidumbre entre los usuarios potenciales y la comunicación de lo que es la minería de datos y cómo funciona, por ejemplo a través de estudios de sus primeros usos en microfinanzas; reducción del riesgo asumido por los primeras usuarios mediante la financiación de algunos proyectos de principios; creación de capacidad local para la continua aplicación y capacitación a los mineros de datos locales; y romper la inercia social al llevar positivo reconocimiento público a sus usuarios. (UNCDF, 2005)

### 8.3 Rol del Gobierno

Como se ha planteado hasta el momento, existen muchas medidas, reformas e innovaciones capaces de mejorar el alcance de las IMF para el más pobre. Óptimamente, las IMF adoptarían este tipo de medidas lo más pronto posible, y sin embargo, usualmente esto no ocurre, ya sea porque las IMF tienen sus propios planes estratégicos ya en ejecución o porque este tipo de medidas deben no sólo ser conocidas sino planeadas e implementadas lo cual toma tiempo y recursos.

Es en esta situación en que el Gobierno puede jugar el papel de catalizador de reformas para la industria microfinanciera en el país. Específicamente, el Gobierno dispone tres opciones amplias de política como proveedor de servicios (no en el sentido usual de participar en la oferta, sino como facilitador), promotor de las microfinanzas para el más pobre, y protector de la industria, tanto de los suplidores de servicios microfinancieros amplios (IMF) como de los demandantes (los más pobres). A continuación se explica con más detalle.

#### 8.3.1 Provisión

La existencia de imperfecciones en el mercado financiero para el más pobre obliga la intervención del gobierno para asegurar la provisión de estos servicios. Aquí provisión significa certificar que el servicio llegue al más pobre y no necesariamente que el servicio lo otorgue el gobierno, aunque por supuesto es una opción que el gobierno ya está ejecutando a través del programa Usura Cero integrado al Banco Produzcamos.

Una recomendación para un programa como Usura Cero es retomar las innovaciones que se han planteado en secciones anteriores para mejora de este programa.

Otra opción a considerar para un mayor análisis es ubicar los fondos de Usura Cero en IMF que el gobierno considere adecuadas de acuerdo a una política de promoción efectiva que es lo que se considera a continuación.

#### 8.3.2 Promoción

Las IMF que incorporen las renovaciones mencionadas anteriormente serán de gran beneficio para el más pobre, algo que podrá medirse dado que una de las políticas es precisamente darle seguimiento a la población que sale de la pobreza.

En tal situación es del interés del Gobierno que estas renovaciones tomen lugar lo más pronto posible. En cuyo caso, el Gobierno podría crear una serie de políticas de incentivo para aquellas IMF que adopten las políticas consideradas con inclinación al más pobre. El Gobierno podría crear entonces una **Política Nacional de Incentivos al Sector**

**Microfinanciero**, donde tendrían cabida medidas como financiamiento e inversión de fondos públicos en IMF líderes en atención al más pobre. Como parte de esta política a nivel nacional podría formarse una comisión de diálogo entre el Gobierno y las IMF para esclarecer estos puntos y crear un ambiente, independiente de si el Gobierno invierte o no, propicio para estas, que nos lleva a la tercera política del Gobierno.

### 8.3.3 Protección:

El Gobierno como parte de su política de fomento de un entorno de negocios estable está obligado a proteger tanto a las IMF como a los clientes de éstas, dentro de un ambiente de respeto por las leyes. Un inconveniente para lograr esto es que en Nicaragua es que no existe un marco legal que regule a la industria microfinanciera.

El sector microfinanciero a través de ASOMIF ha insistido mucho en la creación de una Ley de Microfinanzas, la cual podría incluso incorporar no sólo aspectos de regulación, sino también de supervisión y fomento al sector. La Ley fue aprobada en lo general en el 2004, pero aún no en lo particular y su debate sigue. Los puntos neurálgicos de la Ley son decidir sobre permitir que las IMF capten depósitos de los clientes, que la tasa de interés sea libre y qué institución regulará a las IMF<sup>32</sup>.

La Ley de Microfinanzas deberá ser un paso importante para permitir un mejor funcionamiento de las IMF en el país, y una mejor relación con sus clientes y con el Gobierno mismo, para evitar también el surgimiento de grupos como el No Pago, que es citado en algunos trabajos de investigación como un detonante de la crisis de las microfinanzas del 2008-2009<sup>33</sup>. La Ley no obstante, debe tomar en cuenta la capacidad técnica real del Gobierno para llevar a cabo las tareas reguladoras, supervisoras y de fomento que contendrá. Si las tareas no son adecuadas a las capacidades, digamos de la Superintendencia de Bancos o del Ministerio de Gobernación (ver última nota al pie), entonces no se estaría garantizando la buena salud de la industria microfinanciera en el país.

Más específicamente, es recomendable que una Ley de Microfinanzas tome en cuenta dos temas fundamentales como son la Regulación Prudencial y la No Prudencial.

La Regulación No Prudencial debe establecer reglas de juego para evitar que las IMF se aprovechen del bajo nivel educativo de sus clientes y de su potencial poder monopólico y también para que las IMF resuelvan rápidamente discrepancias con sus clientes.

Este tema es de particular importancia para Nicaragua por los eventos ocurridos en los últimos años como la fundación del grupo No pago, y ataques a algunas sucursales en los departamentos del país.

Para ello se podrían tomar medidas en dos frentes:

Las IMF deberían proveer información completa y transparente de los costos del crédito, tanto a nivel de tasas, como los costos del proceso. Una base de datos de este tipo disponible al público serviría como estímulo al nivel de competencia dentro de la industria. Un mayor nivel de competencia a su vez debe reducir el establecimiento de tasas de interés

---

<sup>32</sup> Ver artículo de La Prensa titulado “*Ley de Microfinanzas encuentra ‘pegones’*”, del día 26 de Octubre del 2010, edición 25773.

<sup>33</sup> Uno de ellos es Chen *et al.* (2010).

excesivamente altas, que surgen usualmente por la existencia de monopolios (Waterfield, 2009).

Se deben establecer leyes de Protección al Consumidor microfinanciero, que definan claramente procedimientos de resolución de quejas, con sus respectivos mecanismos de aplicación.

Por otra parte, la regulación prudencial debe establecerse en caso de que se acepte la captación de depósitos por parte de las IMF. Este tipo de regulación busca darle seguimiento a la solidez financiera de las IMF. Por supuesto que regular financieramente a las IMF no es barato y se necesitan recursos y personal especializado para ello. Mientras no existan los recursos para su supervisión no puede otorgarse permiso para administrar depósitos.

La opción de recibir depósitos del público no tiene que ser dicotómica. Una alternativa más flexible podría consistir en otorgar permisos de recepción de depósitos, en que la IMF puede recibir depósitos hasta un cierto nivel, existiendo diversos niveles permitidos, de acuerdo a un número de controles prudenciales cumplidos, que deberían ser menos astringentes que los de un banco formal.

Una forma de incentivar a las IMF para la adopción de las medidas no prudenciales es incluir como requisito para la recepción de depósitos el mantenerse “aprobado” en términos de requerimientos no prudenciales. La aprobación sería extendida por un auditor establecido por el Gobierno, el cual no tiene que ser especialista financiero, lo cual sí es requerido para la regulación prudencial.

## **9. Conclusión**

Las IMF nicaragüenses se han enfocado en el segmento de clientes de mayores ingresos, resultando esta práctica rentable. El segmento más pobre está todavía desatendido, presumiblemente por el alto riesgo que esto implica y aunque las tasas de interés que se cobran son altas, todavía no compensan para alcanzar los retornos conseguidos por las IMF más grandes. El quedar excluidos del mercado financiero provoca dificultades al pobre, quedando obligado a proteger las variaciones de sus ingresos con prácticas económicas más seguras pero de menor rentabilidad lo que perpetúa la pobreza.

Las IMF, con sus objetivos sociales y préstamos relativamente bajos comparados con la banca formal, resultan ser un vehículo natural para acceder al más pobre, pero para ello se necesitan que las IMF adopten una serie de estrategias y prácticas que fueron explicadas en el documento.

Para acelerar este proceso de adopción de innovaciones enfocadas en incluir al más pobre se necesita de la intervención pública a través de una estrategia que gire en torno a políticas de protección, promoción y provisión, las que serán fundamentales para que a la postre se desarrollen nuevas actividades microfinancieras inclusive desde la banca formal como es el caso de la banca móvil y más importante aún la adopción de un nuevo modelo de microfinanzas, donde las IMF funcionan como una plataforma desde la cual se ofrecen otros servicios aparte de los financieros, que efectivamente eleven la tasa de retorno de atender al más pobre.

## Referencias bibliográficas

- Armendáriz de Aghion, B. & Morduch, J. (2004). Microfinance: Where do we Stand? in Charles Goodhart eds., *Financial Development and Economic Growth: Explaining the Links*. Basingstoke, Hampshire, UK: Palgrave MacMillan.
- Banco Mundial. (2003). Nicaragua *Poverty Assessment: Raising Welfare and Reducing Vulnerability*. Washington, D.C.
- Banco Mundial, Departamento de Agricultura y Desarrollo Rural (2005). *Managing Agricultural Production Risk: Innovations in Developing Countries*. Report No. 32727-GLB. World Bank. Washington, D.C.
- Bandiera, O. (2002). *Land distribution, incentives and the choice of production techniques in Nicaragua*. CEPR Discussion Paper 3141.
- Barnes, C. (2001). *Microfinance program clients and impact: An assessment of Zambuko Trust, Zimbabwe*. USAID-AIMS Paper. Washington, D.C.
- Barnes, C, Gaile G., & Kimbombo, R. (2001). *Impact of three microfinance programs in Uganda*. USAID-AIMS Paper. Washington, D.C.: Management of Systems International.
- Besley, T. (1994). *How do market failures justify interventions in rural credit Markets?* The Banco Mundial Research Observer, vol. 9, no. 1, January.
- Besley, T. & Coate S. (1995). Group lending, repayment incentives, and social collateral *Journal of Development Economics*, 60, 79-104.
- Blijdenstein, Job, Nusselder, Hans, & Rosales, Perla. 2002. *Nuevas políticas en microfinanzas: Coordinar por la viabilidad del sector en Nicaragua*. Informe De Misión. San José: CDR-ULA.
- Boucher, S., Bradford B., & Michael C. (2005). The impact of “market-friendly” reforms on credit and land markets in Honduras and Nicaragua *World Development*, 33 (1), 107-128.

- Chen, G., Stephen R., and Xavier R. (2010). *Growth and vulnerabilities in microfinance*. Focus Note 61. Washington, D.C.: CGAP, February.
- Chen, M., & Donald S. (2001). *Managing resources, activities, and risk in urban india: The impact of SEWA Bank*. Washington, D.C.: AIMS.
- Cheston, S., & Lisa K. (2002). *Empowering women through microfinance*. New York: UNIFEM.
- Chowdhury, A.M.R., & A. B. (2001). *Do poverty alleviation programmes reduce inequity in health: Lessons from Bangladesh*. In *Poverty Inequity and Health*, ed. D. Leon and G. Walt. Oxford: Oxford University Press.
- Collins, D., Jonathan M., Stuart R., et al. (2009). *Portfolios of the poor: How the world's poor live on \$2 a Day*. Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Corral, L. & Thomas R. (2001). *Rural non-farm incomes in nicaragua* *World Development*, 29 (3), 427-442.
- Counts, A. (2008). *Reimagining microfinance*. *Stanford Social Innovation Review*, Summer.
- Daley-Harris, S. (2006). *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*, Microcredit Summit Campaign, Washington.
- Davis, B. & Marco S. (2003). *Pathways toward prosperity in Nicaragua: an analysis of panel households in the 1998 and 2001 LMSM Surveys* Background Paper to World Bank Nicaragua Poverty Assessment.
- Davis, B., Carletto, C. & Sil, J. (1997). *Los hogares agropecuarios en Nicaragua: Un análisis de tipología*. Report prepared for the Food and Agricultural Organization of the United Nations, Rome.
- Deininger, K., Eduardo Z. & Isabel L. (2003). *Determinants and impacts of rural land market activity: Evidence from Nicaragua* *World Development*, 31 (8), 1385-1404.
- Diderot, J. (2005). *Medición del impacto del huracán mitch en el bienestar de los hogares de Nicaragua*. Documento CEDE 2005-49.

- Fafchamps, M. (1992). Cash crop production, food price volatility and rural market integration in the third world" *American Journal of Agricultural Economics*, 74 (1), 147-174.
- Fafchamps, M. (1999). *Rural poverty, risk, and development center for the study of African Economies*.  
FAO, Economic and Social Development Paper No. 144.
- Xavier G. & Dean K. (2006). *Group versus individual liability: A field experiment in the Philippines*.  
Working Papers 940, Economic Growth Center, Yale University.
- Gonzalez, A. & Richard R. (2006). The state of microfinance: outreach, profitability and poverty. Findings from a Database of 2600 Microfinance Institutions," *Consultative Group to Assist the Poor, and Microfinance Information exchange*.
- Hashemi, S., Sidney S., & Ann R. (1996). *Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh*. *World Development* 24, no. 4: 635-53.
- Hazell, P. & Jerry S. (1998). *Potential for rainfall insurance in Nicaragua*. Report to the World Bank, March.
- Hossain, M. (1988). *Credit for the Alleviation of Rural Poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*.  
Research Report No. 55. Washington, D.C.: IFPRI.
- Ivatury, G. & Ignacio M. (2008). *The early experience with branchless banking*. Focus Note 46.  
Washington, D.C.: CGAP.
- Kabeer, N. (1998). *Money can't buy me love: Reevaluating gender, credit, and empowerment in rural Bangladesh*. IDS Discussion Paper No. 363. Brighton, UK: Institute of Development Studies, University of Sussex.
- Khandker, S. (1998). *Fighting Poverty with Microcredit: Experience in Bangladesh*. New York: Oxford University Press, Inc.
- Ledgerwood, J. (2000). *Microfinance Handbook: an institutional and financial perspective*.  
Washington DC: The World Bank.
- Magner, M. (2007). *Microfinanzas: Una plataforma para el cambio social*. Fundación Grameen.

- Marcus, R., Beth P., Caroline H. (2000). Money Matters: Understanding Microfinance. *The Journal of Modern African Studies*, Vol. 38, No. 3, Sep., pp. 537-537. Cambridge University Press.
- McKay, C. & Mark P. (2010). *Branchless Banking 2010: Who's Served? At What Price? What's Next?* Washington, D.C.: CGAP, September.
- MkNelly, B. & Christopher D. (1998). *Impact of credit with education on mothers and their Young Children's Nutrition: Lower Para Rural Bank Credit Program with Education in Ghana.* Freedom from Hunger Research Paper No. 4. Davis: Calif.: Freedom from Hunger.
- MkNelly, B. & Christopher D. (1999). *Impact of Credit with Education on Mothers and Their Young Children's Nutrition: CRECER Credit with Education Program in Bolivia.* Freedom from Hunger Research Paper No. 5. Davis, Calif.: Freedom from Hunger.
- Morduch, Jonathan. (1999) "The Microfinance Promise" *Journal of Economic Literature*, 37 (4), 1569-1614.
- Morduch, Jonathan. (2004) "Micro-insurance: The Next Revolution?" in Abhijit Banerjee, Roland Benabou, and Dilip Mookherjee, eds., *What have We Learned About Poverty?*, Oxford University Press.
- Morduch, J. Syed H. & Littlefield (2003). Is Microfinance an Effective Strategy to Reach the Millennium Development Goals? CGAP Focus Note 24. 2003.
- Mustafa, S., I. Ara, D. Banu, A. Hossain, A. Kabir, M. Moshin, A. Ysuf, and S. Jahan. (1996) *Beacon of Hope: An Impact Assessment of BRAC's Rural Development Programme.* Dhaka, Bangladesh: BRAC.
- Panjaitan-Drioadisuryo, D.M. Rositan, & Kathleen Cloud (1999) "Gender, Self-Employment, and Microcredit Programs: An Indonesian Case Study," *Quarterly Review of Economics and Finance* 39.
- Pickens, Mark, David Porteous, and Sarah Rotman (2009) "Scenarios for Branchless Banking in 2020." Focus Note 57. Washington, D.C.: CGAP.

- Pitt, Mark M., Shahidur R. Khandker, Omar Haider Chowdhury, and Daniel Millimet (2003) "Credit Programs for the Poor and the Health Status of Children in Rural Bangladesh," *International Economic Review*, 44:1, February, 87-118.
- Porta, González, Gutiérrez & Laguna (2004) "Estado del Sistema de Educación Básica y Media" MECD. Managua, Nicaragua.
- Rahman, Mizanur, DaVanzo, & Razzaque (2000) *Fertility Transition, Contraceptive Use, and Abortion in Rural Bangladesh: The Case of Matlab*. Washington, D.C: Futures Group International, February.
- Ravnborg & Munk. (2003) "Poverty and Environmental Degradation in the Nicaraguan Hillsides" *World Development*, 31 (11), 1933-1946.
- Redcamif (Red Centroamericana de Microfinanzas) (2005) *Benchmarking de las Microfinanzas en Nicaragua 2005*.
- Redcamif (Red Centroamericana de Microfinanzas) y MIX (Microfinance Information Exchange) (2010) *Benchmarking de las Microfinanzas en Nicaragua 2010*.
- Remenyi, Joe, & Quinones (2000) *Microfinance and Poverty Alleviation: Case Studies from Asia and the Pacific*. New York: Pinter Publishers, Ltd., June.
- Christen, Rosenberg & Jayadeva (2004) *Financial institutions with a double-bottom line: implications for the future of microfinance*. CGAP Occasional Paper, July, pp. 2-3.
- Rosenberg, R. (2009). *Measuring Results of Microfinance Institutions Minimum Indicators That Donors and Investors Should Track, A Technical Guide*. Consultative Group to Assist the Poor/The World Bank..
- Rosenberg, R. (2010). *Does microcredit really help poor people?* Focus Note 59. Washington, D.C.: CGAP.
- Schreiner, M. (2002). *Scoring: The next breakthrough in microfinance?* Paper prepared for the Consultative Group to Assist the Poorest.

- Schuler, S.R., & Hashemi S.M. (1994). "Credit Programs, women's empowerment, and contraceptive use in rural Bangladesh." *Studies in Family Planning* 25, no. 2.
- Simanowitz, Anton, with Waters A. (2002). In *Pathways out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families*, ed. Sam Daley-Harris. Bloomfield, Conn.: Kumarian Press, Inc.
- Skees, Jerry, & Miranda M. (1998). *Rainfall risk contracts for Nicaragua*. Report to the World Bank, Washington, D.C.
- United Nations Capital Development Fund (UNCDF). 2005. *Voices of Microfinance: Responses to a Question Posed to the Microfinance Community*. In *Focus: Innovations in Microfinance*. Microfinance Matters, Issue 12, May.
- Waterfield, C. (2009). *Implementing pricing transparency in microfinance*, MFTransparency Newsletter.
- Yunus, Muhammad, & Jolis A. (2001). *Banker to the Poor: The Autobiography of Muhammad Yunus, Founder of Grameen Bank*. Oxford University Press.
- Zaman, H. (2000). *Assessing the poverty and vulnerability impact of micro-Credit in Bangladesh: A Case Study of BRAC*. Washington, D.C.: World Bank.

## Apendice

### Apéndice 1: El Programa Usura Cero

A continuación se presenta los lineamientos del Programa Usura Cero obtenidos directamente del Banco Produzcamos:

#### 1. Requisitos para ingresar al Programa

Para ingresar al programa de Micro crédito “Usura Cero”, es necesario llenar los siguientes requisitos:

##### 1.1 Ingreso en los barrios:

Serán elegibles para recibir financiamiento del Programa, mujeres del área urbana que cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Mujeres de 18 y más
- b. Que tengan cédula de identidad vigente
- c. Que residan en barrios ubicados en zonas urbanas y que se conozcan entre sí;
- d. Que manifiesten interés de emprender un negocio o ya lo tengan conformado y quieran mejorarlo;
- e. Capacidad plena y experiencia para desarrollar la actividad / negocio propuesto para recibir financiamiento.
- f. Dispuestas a organizarse solidariamente en grupos de 5 a 10 personas
- g. Que asuman el compromiso de recibir al menos dos capacitaciones y elaborar su Plan de Negocios,
- h. Con ingresos individuales netos hasta de C\$3,000.00 (Tres Mil Córdobas);
- i. Que no habiten en la misma vivienda, ni sean familiares en primer, segundo y tercer grado de consanguinidad o afinidad. Es decir, no pueden conformar un grupo solidario si tienen los siguientes parentesco por consanguinidad: madre, hija, hermana y tía, prima o sobrina, abuela, nieta o por afinidad: suegra, nuera o cuñada. Para tal efecto, deben estar dispuestas a firmar una declaración jurada.
- j. Que estén dispuestas a ser firmas solidarias del grupo, es decir cuando una de ellas cae en mora, las demás deben asumir esa deuda. Para tal efecto deben estar dispuesta a firmar el Acta de Compromiso;
- k. Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales definidos por el Programa las cuotas de pago del préstamo hasta su cancelación
- l. Que tengan buen récord de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución;
- m. Impulsar desde sus negocios la defensa de la política de no alza al consumidor

##### 1.2 Ingreso a través de mercados, asociaciones:

Serán elegibles para recibir financiamiento del programa, las mujeres que tienen un negocio en cualquier mercado, siempre y cuando cumplan con los siguientes requisitos:

- a. Mujeres de 18 años y más
- b. Que tengan cédula de identidad vigente
- c. Que tengan su negocio registrado en el mercado y todas se conozcan entre sí;
- d. Que tengan un negocio conformado y quieran mejorarlo;

- e. Capacidad plena y experiencia para desarrollar la actividad / negocio propuesto para recibir financiamiento.
- f. Dispuestas a organizarse solidariamente en grupos de 5 a 10 personas
- g. Que asuman el compromiso de recibir dos capacitaciones y elaborar su Plan de Negocios,
- h. Que no habiten en la misma vivienda, ni sean familiares en primer, segundo y tercer grado de consanguinidad o afinidad. Es decir, no pueden conformar un grupo solidario si tienen los siguientes parentesco por consanguinidad: madre, hija, hermana y tía, prima o sobrina, abuela, nieta o por afinidad: suegra, nuera o cuñada. Para tal efecto, deben estar dispuestas a firmar una declaración jurada.
- i. Que estén dispuestas a ser firmas solidarias del grupo, es decir cuando una de ellas cae en mora, las demás deben asumir esa deuda. Para tal efecto deben estar dispuesta a firmar el Acta de Compromiso;
- j. Que asuman el compromiso de entregar semanalmente en los locales definidos las cuotas de amortización del préstamo hasta su cancelación
- k. Que tengan buen récord de crédito y un nivel de endeudamiento no mayor al 50% del monto recibido por la otra institución.
- l. Que sus niveles de venta diaria como máximo sea de C\$15,000.00
- m. Impulsar desde sus negocios la defensa de la política de no alza al consumidor.

## **2. Bases del Micro Crédito en el Programa**

El Programa financia todas las actividades que desarrollen las mujeres usuarias de crédito en el ámbito comercial, servicio, agro-industria, acopio de productos, abastecimiento de materia prima e insumos, etc.

El Programa, a través del proceso de verificación, se deberá asegurar que el destino del crédito no sea para la compra de bienes de consumo o pagos de deuda.

Los montos que se otorgarán en crédito serán los siguientes: C\$5,500.00, C\$4,600.00; C\$3,700.00; C\$2,750.00 y C\$1,850.00. Estos montos pueden variar a partir de análisis que se realicen con los perfiles de negocios;

La tasa de interés es del 5% anual sobre saldo, más mantenimiento de valor establecido por el Banco Central;

Los plazos del crédito serán de: 3 meses, 4 meses; 6 meses y 8 meses. Los que deberán ser cancelados en cuotas semanales

## **3. Formas de Pago**

Se establece como única forma de pago “semanal”, debiendo entregar las cuotas de todas las integrantes del Grupo Solidario por la Coordinadora, Vice-Coordinadora o persona seleccionada por todo el Grupo Solidario, en las cajas que haya definido el Programa Usura Cero, las cuales se dan a conocer el día de la entrega de los créditos.

Los Grupos Solidarios pueden entrar en mora cuando uno o más integrantes del grupo no cumplen con sus obligaciones. Cuando se presenten estos casos, el Programa Usura Cero podrá recibir las cuotas semanales de las socias que tengan sus pagos, para lo cual debe el Grupo Solidario debe ratificar la obligación de fianza solidaria. Mientras no cancelen todas las integrantes se consideran en mora y no pueden acceder a un nuevo crédito.

Cuando todas las integrantes del Grupo Solidario asumen la deuda total ante el Programa son elegibles de recibir un nuevo crédito. Aquellas socias que no asumieron las obligaciones contraídas con el Programa, no son elegibles de un nuevo crédito y se incorporan en la base de datos que para tal fin ha desarrollado el Programa y no podrá considerarse para otro crédito.

#### **4. Etapa de Verificación**

La verificación tiene como propósito que personal del Programa Usura Cero, pueda confirmar información declarada en la ficha de inscripción. Realizar este proceso y participar activamente del mismo es un requisito que debe cumplir cada una de las socias.

Este proceso se debe realizar en el lugar de residencia o en el lugar donde está ubicado el negocio. La verificación es in situ, por lo tanto no se puede efectuar en otro lugar.

A cada ficha de inscripción se le debe realizar una verificación, por cada socia, independientemente del número de créditos que se hayan otorgado.

#### **5. Etapa de Capacitación**

Para ingresar al Programa Usura Cero es un requisito de ineludible cumplimiento, por cada crédito otorgado asistir a dos capacitaciones, la primera, antes del crédito y la segunda al momento de entregar el crédito. Todas las socias deben de estar presente en las dos capacitaciones planteadas. Las capacitaciones se coordinan con INATEC, teniendo un máximo de duración de cuatro horas, al final del cual debe quedar elaborado el plan de negocios.

Estos planes serán entregados al finalizar la actividad al delegado del Programa Usura Cero, los cuales deben estar debidamente firmados por las interesadas. Además El Grupo Solidario deberá firmar “Acta de Compromiso”, a través de la cual se comprometen de manera coordinada a utilizar los fondos en los planes de negocios que han formulado.

#### **6. Etapa de Aprobación del Crédito**

Los planes de negocios serán revisados por el Comité de Crédito del Programa “Usura Cero”, el cual estará conformado por las siguientes personas: Directora Programa Usura Cero, Responsable de Crédito del Programa, Responsable de Promoción y Capacitación del Programa

#### **7. Entrega del Crédito**

Se entrega a cada integrante del Grupo Solidario su cheque correspondiente o el desembolso en efectivo, así como la notificación por escrito de la aprobación de su crédito. Asimismo, se informa a las socias sobre los lugares donde les corresponde realizar sus pagos semanales.

Al momento de la entrega del cheque todas las integrantes del “Grupo Solidario”, firmarán el pagaré por el monto total de la deuda. Adicionalmente se entregará calendario con las cuotas establecidas y se indicará el lugar donde deberán estar entregando de manera semanal las cuotas en córdobas.

## Apéndice 2: Manejo de Riesgo: El caso de los Microseguros

El mercado de seguros presenta problemas similares a los del Mercado de crédito<sup>34</sup>. Esto ha sido comprendido por las instituciones trabajando en el área de microfinanzas y poco a poco se han introducido en los seguros. Muchas de estos nuevos servicios son proyectos pilotos destinados a recaudar información necesaria para un cálculo correcto de los premios de los seguros. Se presenta a continuación innovaciones existentes y propuestas académicas para vencer las fallas de información, especialmente la hecha por Jonathan Morduch<sup>35</sup>, líder en la investigación de las microfinanzas.

**1. Seguro de vida-crédito:** Un seguro de vida es el seguro más fácil de implementar. Está libre de los problemas de información antes descritos, pues nadie se pondría al filo de la muerte por tener el seguro (obviamente se tienen que excluir suicidios, muertes en estado de embriaguez, etc.). Sin embargo, el problema de conseguir la escala necesaria se mantiene y probablemente ha significado la principal barrera al establecimiento de instituciones de seguro de vida para el pobre. Una innovación que se ha planteado y que se ha usado, aunque no en Nicaragua es la de usar a las IMF para alcanzar al pobre y anexar a los préstamos un seguro de vida por un aumento en la tasa de interés del préstamo. Esto puede inclusive mejorar las perspectivas de sostenibilidad de las IMF<sup>36</sup> dada la infrecuencia de un evento como la muerte, al menos para familias jóvenes.

**2. Seguro de salud en alianzas:** En salud, los problemas de información son importantes. Hay personas más riesgosas de asegurar que otras, y de antemano no se sabe quién es quién. Además el seguro es un incentivo a tomar más riesgo. Uno de los mecanismos más usados para lidiar con la asimetría de información es el de establecer límites en la cobertura del seguro e incluso excluir el tratamiento de condiciones demasiado caras o eventos catastróficos, pues aunque raros, pueden llevar a la quiebra al asegurador. Otra práctica que sobresa es la de cubrir el tratamiento empezando desde el primer dólar de gasto.

Hay problemas con esas prácticas: los eventos catastróficos son los que pueden dañar permanentemente las habilidades del pobre de ser productivo. Entonces estos deberían de ser la prioridad y no la excepción. Cubrir desde el primer dólar es otro problema, pues hay mucho desperdicio con ello, ya que exagera el incentivo de solicitar el servicio por pequeñas situaciones tratables en casa.

Existen algunas iniciativas que han surgido para ofrecer seguros de salud para el pobre por parte de ONG y que han aprendido a lidiar con los dos problemas anteriores. En primer lugar, las ONG han aprendido que las alianzas son fundamentales. Para evitar la quiebra en caso de tratamientos caros, se busca la alianza de reaseguradoras. Además de un reasegurador, se necesita una empresa de provisión médica, que genere los servicios necesarios. Finalmente, la estructura que se ha utilizado para trabajar es la de las mismas IMF. Un par de casos característicos son el de la microfinanciera Finca Uganda, que trabaja con American Insurance Group como reasegurador y los mejores hospitales de la región

---

<sup>34</sup> Ver sección 5 de este documento.

<sup>35</sup> Morduch es profesor de Economía de New York University, y ha pertenecido también a las facultades de Economía de Princeton y Harvard. Ha desarrollado extensivamente la teoría de las microfinanzas y también funciona como asesor de ProMujer Nicaragua.

<sup>36</sup> Por ejemplo, FINCA Uganda carga 0.5% al mes para seguro de vida-crédito, con un pago de \$630 en caso de muerte accidental. La tasa de utilidades sobre este seguro era de 30% para American Insurance Group, el socio de FINCA en seguros (Morduch 2004).

para el servicio de salud (Hospital Nsambia en la localidad de Kampala y el Hospital Kitovu en Masaka).

Por otro lado, una posible solución para la práctica de “cubrir desde el primer dólar” es la de establecer un co-pago hasta un cierto techo inferior. Sin embargo, esta política tiene que juntarse con programas de educación (Cuidados de Salud Primarios). De otra forma, casos tratables en casa podrían complicarse por no acudir al centro de salud para evitar el gasto del co-pago. El mismo caso de Finca Uganda es un ejemplo de esta práctica, pues esta ONG se ha aliado con otras ONG que ofrecen educación en buenas prácticas de salud, especialmente relacionados con el SIDA, como el *Proyecto de huérfanos del Riachuelo Negro* y el *Centro de educación del SIDA*<sup>37</sup>. Otro ejemplo se encuentra en el trabajo de ProMujer en Nicaragua. Esta ONG cuya función primordial es la de las microfinanzas, ha anexado a dichos servicios los de educación reproductiva, nutrición infantil, mejora de la autoestima, relaciones interpersonales además de otras no relacionadas a la salud, como entrenamiento de negocios y apoyo técnico para asistir a exhibiciones y ferias de productos.

**3. Seguro de Lluvias** Crear seguros contingentes sobre la cantidad de lluvia elimina los problemas de información, pues la cantidad de lluvia no están a merced de la cantidad de esfuerzo que realiza un campesino. Además, un seguro de lluvia lo puede comprar cualquiera, no solamente el dueño de tierra, y por lo tanto incluye a los campesinos sin tierra, que son los más pobres del país. Es además sencillo de verificar, igual que el seguro de vida, pues o se alcanzó lo estipulado de lluvia en el contrato o no.

Para hacer un seguro de lluvia una realidad, es necesario tener presente la necesidad nuevamente del reaseguro. Nicaragua es un país pequeño y cuando hay sequía, normalmente abarca todo el territorio. En tal caso, un seguro de lluvia sería reclamado por demasiadas personas a la vez y la institución financiera quebraría. El reaseguro permitiría compartir riesgos con otras empresas. Para que exista la posibilidad del reaseguro, el tamaño del sector de seguros tiene que ser grande, para atraer un reasegurador internacional.

Otro punto importante es que son necesarias muchas estaciones de monitoreo de lluvia, debido a la multitud de micro climas existentes en el país. Pero más importante aún es que para establecer los premios se necesita un historial suficientemente extenso sobre las cantidades de lluvia que caen en determinadas áreas. Por lo tanto, mientras más pronto se inicie a recolectar esta información más cercana estará la posibilidad de iniciar un seguro de clima. La recolección de información fue un proyecto casi iniciado en la zona Occidente del país hasta antes del huracán Mitch<sup>38</sup>. En la actualidad nuevos esfuerzos han hecho posible la existencia de un proyecto piloto, aunque no es del tipo de microseguros<sup>39</sup>.

---

<sup>37</sup> Ver el archivo de noticias del otoño del 2002 en la Web de FINCA en [www.villagebanking.org](http://www.villagebanking.org)

<sup>38</sup> El primer estudio de factibilidad de un seguro de clima se hizo en 1998, antes del huracán Mitch (Hazell y Skees, 1998). Un segundo estudio presentó una serie de recomendaciones operativas para iniciar el seguro de lluvias (Skees y Miranda, 1998). Las recomendaciones se estaban negociando con el gobierno cuando se produjo el huracán. Luego de ello, el gobierno desistió de la idea aduciendo que en casos de catástrofes de ese tipo la ayuda internacional proveía lo necesario.

<sup>39</sup> El Instituto Nicaragüense de seguros y reaseguros (INISER) estableció contacto con el Banco Mundial para co-financiar un proyecto piloto para asegurar préstamos hechos por el sector bancario a productores de cacahuete. Los contratos ya están listos en espera de la aprobación por la entidad regulatoria (Banco Mundial, 2005). Sin embargo, este proyecto es más la búsqueda de una nueva oportunidad de negocios y no la creación del mercado para el más pobre. Su contribución para activar más investigación para mercados más generalizados está por verse.

## Anexos

### Anexo 1

**Tabla 1:** Estudios que muestran impacto de microfinanzas en pobreza

Estudio	Resultados
MkNelly y Dunford (1999)	Dos tercios de clientes de CRECER (Bolivia) crecieron después de entrar al programa. Se reportó suavizamiento de consumo y aumento de ahorro
MkNelly y Dunford (1998)	Clientes de Freedom from Hunger en Gana aumentaron ingresos en \$ 36 comparado con \$ 18 de no clientes. Clientes también aumentaron diversificación de ingresos: 80 por ciento tenían fuentes secundarias comparados con 50 por ciento de no clientes.
Remenyi y Quiñónez (2000)	En Indonesia clientes aumentaron ingreso en 12.9 por ciento contra 3 por ciento del grupo de control.
Panjaitan <i>et al.</i> (1999)	Clientes del Bank Rakyat Indonesia incrementaron ingresos en 112 por ciento y 90 por ciento de familias habían salido de la pobreza.
Simanowitz (2002)	¾ de Clientes de SHARE en la India mejoraron su bienestar económico. Además, hubo aumento en empleo, diversificación de ingresos y pequeños negocios.
Barnes (2001)	Durante una disminución de gastos en alimentos en Zimbabwe en 1997-1999, clientes del Zambuko Trust tuvieron un impacto positivo en el consumo de alimentos altos en proteínas (carne, pescado, pollo y leche) para las familias más pobres.
Mustafa <i>et al.</i> (1996)	Clientes del BRAC de Bangladesh que se mantuvieron por más de cuatro años incrementaron los gastos familiares por 28 por ciento y sus activos por 112 por ciento
Zaman (2000)	Clientes BRAC de Bangladesh redujeron su vulnerabilidad a través de suavizamiento del consumo, acumulación de activos y servicios recibidos durante desastres naturales.
Khyker (1998)	Clientes del Grameen Bank, BRAC y RD-12 en Bangladesh incrementaron su consumo familiar en 18 takas por cada 100 takas de crédito, y 5 por ciento de clientes salían de la pobreza cada año por participar en programas de microfinanzas. Además, las ganancias eran sostenidas en el tiempo y había transmisión hacia el resto de familias de los pueblos.
Hossain (1988)	Miembros del Grameen Bank aumentaron en 43 por ciento sus ingresos respecto a los grupos de control en pueblos donde no había programas y 28 por ciento con grupos que no usaban los programas pero que vivían en el pueblo donde había programa.

**Tabla 2:** Estudios que muestran impacto de microfinanzas en educación

Estudio	Resultados
Chowdhury y Bhuiya (2001)	BRAC Bangladesh. Capacidades básicas en lectura, escritura y aritmética en niños de 11-14 años aumentaron de 12 a 24 por ciento en 1995. En familias no clientes, fue de 14 por ciento.
Khandker (1998)	Mayor nivel de escolaridad para todos los niños de familias clientes del Grameen Bank, con especial diferencia para niñas.
Marcus <i>et al.</i> (1999)	Niños de Clientes de microfinanzas en Honduras reducen tasas de abandono.
Barnes <i>et al.</i> (2001)	Familias de clientes de microfinanzas en Uganda invierten más en educación que no clientes. Los ingresos del financiamiento de microfinanzas fue parte importante para el financiamiento de educación.
Barnes (2001)	Créditos acumulados incrementaron la probabilidad de que los hijos de clientes entre 6-21 años permanecieran en la escuela (Zambuko trust de Zimbabwe).
Chen y Snodgrass (2001)	En Ahmadabad, India, donde funciona el SEWA Bank se aumentó la tasa de inscripción de varones secundaria, sin embargo la relación para mujeres y varones de primaria es débil.

**Tabla 3:** Estudios que muestran impacto de microfinanzas en la salud

Estudio	Resultados
MkNelly y Dunford (1999)	CRECER en Bolivia ofrece educación de salud junto con las microfinanzas. Clientes tenían mejores prácticas de amamantamiento, además de mayor probabilidad de dar terapia de rehidratación a niños con diarrea y mayores tasas de inmunización contra DTP en sus niños.
MkNelly y Dunford (1998)	Clientes de Freedom from Hunger de Gana tenían mejores prácticas de amamantamiento, y sus niños de un año eran más saludables que niños de no clientes en términos de peso y estatura por edad.
Barnes <i>et al.</i> (2001)	Clientes de FOCCAS en Uganda, que recibieron instrucciones de salud las utilizaban en un 95 % contra un 72 de no clientes. Además, 32% de clientes habían tratado al menos alguna práctica de prevención del SIDA, contra 18% de no clientes.
Chowdhury y Bhuiya (2001)	Menos miembros de BRAC sufrían de desnutrición severa, y la severidad de la desnutrición declinaba a medida que la estadía en el programa aumentaba
Pitt <i>et al.</i> 2005)	Estudio del Banco Mundial, que muestra que en Bangladesh, un aumento del 10% de crédito a mujeres se asociaba con un incremento del 6.3% en la circunferencia del antebrazo de las hijas. También hubo efecto positivo en altura.
Schuler y Hashemi (1994)	Uso de anticonceptivo era significativamente mayor para clientes del Grameen Bank en Bangladesh (59% vs. 43% no clientes).
Rahman <i>et al.</i> (2000)	Similares resultados a Schuler y Hashemi (1994).

**Tabla 4:** Estudios que muestran impacto de microfinanzas en autonomía

Estudio	Resultados
Cheston y Kuhn (2002)	Women's Empowerment Program en Nepal encontró que 68% de sus clientes (mujeres) estaban tomando decisiones que tradicionalmente las tomaban sus maridos. World education, que combina microfinanzas con educación, encontró que las mujeres estaban en una posición más fuerte para asegurar igual acceso de sus hijas a comida, educación y salud. TSPI en Filipinas reportó un incremento de 33 a 51% en el porcentaje de mujeres que administraban los fondos de la familia, comparado con un 31% en el grupo de control.
MkNelly y Dunford (1998, 1999)	Los programas de Freedom from Hunger de Bolivia y Ghana indican que aumentó la autoestima de las mujeres y su estatus en la comunidad, a través de un rol más activo en la comunidad y participación en ceremonias (Ghana) y en gobiernos locales (Bolivia).
Hashemi <i>et al.</i> (1996)	Clientes en Bangladesh estaban más empoderados que no clientes en términos de movilidad física, propiedad y control de activos productivos (incluyendo tierra), involucramiento en toma de decisiones y conciencia política y legal. Este empoderamiento aumentaba con la estadía en el programa.
Kabeer (1998)	Se encuentra que en Bangladesh, mayor contribución de recursos a la familia por parte de la mujer conduce a aminorar niveles de tensión y violencia. Además, al aumentar la estadía en el programa aumenta la afección y consideración dentro de la familia.

## Anexo 2

**Tabla 6:** Microfinancieras asociadas a ASOMIF

Fondo de Desarrollo Local (FDL)
Asociación de Consultores para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa (ACODEP)
Fundación José Nieborowski
Fundación para la Promoción y el Desarrollo (PRODESA)
Asociación Fondo Nicaragüense para el Desarrollo Comunitario (PRESTANIC)
Fundación para el Desarrollo de Nueva Segovia (FUNDENUSE)
Fundación para el Desarrollo Económico y Social (FUNDESER)
Fundación Centro de Promoción de Desarrollo Local y Superación de la Pobreza (CEPRODEL)
Cooperativa de Servicios Múltiples 20 de Abril. R.L. (20 de Abril R.L.)
Fundación León 2000
Fondo de Desarrollo para la Mujer (FODEM)
Asociación para el Fomento al Desarrollo de Nicaragua (AFODENIC)
Fundación Internacional para la Asistencia Comunitaria (FINCA Nicaragua)
Fundación PROMUJER
Fundación para el Desarrollo de la Microempresa (FUDEMI)
Asociación del Desarrollo de Rivas (ASODERI)
Asociación para el Desarrollo de la Costa Atlántica (PANA-PANA)
Fundación 4i2000
Asociación Alternativa para el Desarrollo Integral de las Mujeres (ADIM)

Fuente: ASOMIF

**Tabla 7:** Datos de cartera y clientes de ASOMIF al 31 Dic. 2009

Instituciones	Sedes	Agencias	Clientes	Cartera (miles dólares)	Porcentaje
FDL	Managua	36	76,689	69,332	32.76
PRESTANIC	Managua	16	15,095	18,347	8.67
ACODEP	Managua	28	35,576	17,024	8.04
PRODESA	Juigalpa	12	20,005	16,612	7.85
FUNDESER	Managua	22	28,024	15,702	7.42
F JOSE NIEBOROWSKI	Managua	13	9,767	12,600	5.95
CSM 20 DE ABRIL	Quilalí	7	9,552	10,769	5.09
CEPRODEL	Managua	17	10,988	9,676	4.57
AFODENIC	Juigalpa	6	5,459	8,794	4.15
FUNDENUSE	Ocotal	10	12,732	8,020	3.79
F León 2000	León	8	6,412	6,651	3.14
FINCA Nicaragua	Managua	13	19,528	5,197	2.46
FODEM	Managua	7	4,711	2,940	1.39
PROMUJER	León	5	22,048	3,661	1.73
FUDEMI	Managua	10	4,629	1,887	0.89
F 4i – 2000	Managua	6	3,826	1,564	0.74
ASODERI	Rivas	3	1,893	1,176	0.56
FUNDEPYME	Managua	5	1,216	1,047	0.49
ADIM	Managua	8	4,421	659	0.31
<b>TOTAL</b>		<b>232</b>	<b>292,571</b>	<b>211,659</b>	<b>100.00</b>

Fuente: ASOMIF

**Tabla 8:** Distribución de cartera por actividad económica ASOMIF (miles de dólares)

Institución	Silv&Agr	Pecuaria	Pesca	Comercio	Servicios	Industria	Vivienda	Consumo	Otros	Total
FDL	24,303	18,257	-	16,302	1,273	519	4,639	4,039	-	69,332
PRESTANIC	2,238	13,153	-	1,290	139	121	656	84	667	18,347
ACODEP	3,118	1,656	-	8,808	573	83	1,344	1,443	-	17,024
PRODESA	486	9,609	-	1,474	505	64	3,346	1,117	10	16,612
FUNDESER	4,676	7,128	27.4	2,447	221	96	834	268	5	15,702
F José Nieborowski	-	8,769	-	1,266	-	-	2,120	444	-	12,600
CSM 20 DE ABRIL	5,732	2,565	-	798	-	4	388	1,101	182	10,769
CEPRODEL	1,081	3,778	-	1,519	-	39	1,180	2,079	-	9,676
AFODENIC	554	1,746	-	296	-	423	5,000	568	207	8,794
FUNDENUSE	2,502	1,145	-	1,732	245	57	1,390	922	28	8,020
F León 2000	-	-	-	3,911	1,240	184	1,050	55	212	6,651
FINCA Nicaragua	356	117	-	3,250	189	-	238	-	1,047	5,197
PROMUJER	-	-	-	2,613	523	348	111	67	-	3,661
FODEM	1,075	-	-	1,062	129	85	500	90	-	2,940
FUDEMI	-	289	-	821	281	124	181	192	-	1,887
F 4i - 2000	350	345	0.3	476	98	46	53	196	-	1,564
ASODERI	50	4	-	676	316	88	-	14	29	1,176
FUNDEPYME	-	-	-	433	368	246	-	-	-	1,047
ADIM	29	1	-	571	6	13	7	33	-	659
<b>Total</b>	<b>46,550</b>	<b>68,562</b>	<b>27.7</b>	<b>49,744</b>	<b>6,104</b>	<b>2,541</b>	<b>23,036</b>	<b>12,710</b>	<b>2,386</b>	<b>211,659</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>22.0</b>	<b>32.4</b>	<b>0.0</b>	<b>23.5</b>	<b>2.9</b>	<b>1.2</b>	<b>10.9</b>	<b>6.0</b>	<b>1.1</b>	<b>100.0</b>

Fuente: ASOMIF

## Anexo 3

**Tabla 11:** Distribución de cartera por metodología crediticia (miles de dólares) 2009

Instituciones	Individual	Grupo	Bancos	Cartera	Porcentaje Grupos y Bancos
FDL	58,383	10,949	-	69,332	15.8
PRESTANIC	18,270	-	78	18,347	0.4
ACODEP	15,760	1,264	-	17,024	7.4
PRODESA	16,612	-	-	16,612	0.0
FUNDESER	15,247	455	-	15,702	2.9
F JOSE NIEBOROWSKI	12,600	-	-	12,600	0.0
CSM 20 DE ABRIL	10,769	-	-	10,769	0.0
CEPRODEL	9,676	-	-	9,676	0.0
AFODENIC	8,794	-	-	8,794	0.0
FUNDENUSE	7,851	169	-	8,020	2.1
F León 2000	6,538	113	-	6,651	1.7
FINCA Nicaragua	2,643	-	2,554	5,197	49.1
PROMUJER	103	630	2,928	2,940	97.2
FODEM	2,905	34	-	3,661	1.2
FUDEMI	1,759	128	-	1,887	6.8
F 4i - 2000	1,367	99	98	1,564	12.6
ASODERI	1,121	55	-	1,176	4.7
FUNDEPYME	1,032	15	-	1,047	1.4
ADIM	225	434	-	659	65.8
<b>TOTAL</b>	<b>191,655</b>	<b>14,346</b>	<b>5,657</b>	<b>211,659</b>	<b>9.5</b>

Fuente: ASOMIF

**Tabla 9:** Distribución de clientes por actividad económica ASOMIF

Institución	Silv&Agr	Pecuaria	Pesca	Comercio	Servicios	Industria	Vivienda	Consumo	Otros	Total
FDL	27,406	10,966	0	22,509	820	437	7,004	7,547	0	76,689
ACODEP	3,054	2,264	0	8,932	1,437	979	4,913	13,997		35,576
FUNDESER	13,719	5,206	26	6,408	380	129	1,542	605	9	28,024
PROMUJER		0	0	12,269	2,454	1,636	503	5,186	0	22,048
PRODESA	797	4,922	0	2,616	570	98	7,832	3,149	21	20,005
FINCA	1,366	585	0	12,486	780	0	204	0	4,107	19,528
PRESTANIC	2,770	7,092	0	2,481	280	200	1,126	330	816	15,095
FUNDENUSE	3,883	1,054	0	2,770	307	161	2,028	2,498	31	12,732
CEPRODEL	484	2,848	0	2,708	0	69	1,340	3,539	0	10,988
F José Nieborowski	0	3,066	0	2,801	0	0	2,615	1,285	0	9,767
CSM 20 DE ABRIL	5,400	1,410	0	733	0	5	410	1,444	150	9,552
F León 2000	0	0	0	4,162	845	213	918	114	160	6,412
AFODENIC	893	741	0	785	0	204	1,130	1,189	517	5,459
FODEM	706	0	0	2,412	262	191	877	263	0	4,711
FUDEMI		264	0	2,396	484	305	562	618	0	4,629
ADIM	91	3	0	3,963	24	56	32	252	0	4,421
F 4i - 2000	387	1,456	2	1,354	96	94	64	373	0	3,826
ASODERI	55	1	0	999	522	32	0	17	267	1,893
FUNDEPYME	0	0	0	599	376	241	0	0	0	1,216
<b>Total</b>	<b>61,011</b>	<b>41,878</b>	<b>28</b>	<b>93,383</b>	<b>9,637</b>	<b>5,050</b>	<b>33,100</b>	<b>42,406</b>	<b>6,078</b>	<b>292,571</b>
<b>Porcentaje</b>	<b>20.9</b>	<b>14.3</b>	<b>0.0</b>	<b>31.9</b>	<b>3.3</b>	<b>1.7</b>	<b>11.3</b>	<b>14.5</b>	<b>2.1</b>	<b>100.0</b>

Fuente: ASOMIF

**Tabla 13:** Servicios no crediticios de las Microfinancieras ASOMIF 2009

	ACODEP	ADIM	AFODENIC	ASODERI	CEPRODEL	CSM 20 DE ABRIL	4i -2000	FJN	LEON 2000	FDL	FINCA	FODEM	FUDEMI	FUNDENUSE	FUNDEPYME	FUNDESER	PRESTANIC	PRODESA	PROMUJER
<b>Servicios Financieros</b>																			
Ahorro					■	■													
Seguros								■			■		■						
Remesas	■				■	■				■	■		■	■		■	■		
Cambio Cheques Fiscales	■				■	■				■				■					
Transferencias Cable gráficas					■	■													
Cambio de Divisas	■				■	■					■			■		■			
Pago Pensionados	■					■													
Pago de Telefonía	■										■								
<b>Servicios No Financieros</b>																			
Asistencia técnica	■	■		■	■	■		■	■		■	■	■				■		■
Capacitación	■	■		■	■	■		■	■		■	■	■	■				■	■
Salud, Clínica y Laboratorio												■							■
Participación ciudadana					■														
Comercialización		■			■	■												■	
Educación		■			■	■		■	■									■	
Desarrollo Comunal					■						■							■	■
Incubación de empresas		■						■										■	
Supermercado Cooperativo						■													

Fuente: ASOMIF

## Anexo 4

**Tabla 20:** El Programa Usura Cero en Cifras

	<b>Total</b>
<b>2007 (Agosto-Diciembre)</b>	
Número de Socias	8,289
Número de Créditos	8,289
Montos (Millones C\$)	43.7
<b>2008</b>	
Número de Socias	67,985
Número de Créditos	72,350
Montos (Millones C\$)	383.1
<b>2009</b>	
Número de Socias	28,675
Número de Créditos	31,039
Montos (Millones C\$)	165.8
<b>2010</b>	
Número de Socias	38,291
Número de Créditos	44,103
Montos (Millones C\$)	234.5
<b>Acumulado</b>	
Número de Socias	90,209
Número de Créditos	155,786
Montos (Millones C\$)	827.1

Fuente: Banco Produzcamos