

Microcréditos y pobreza

M. Cruz Lacalle

Durante las dos últimas décadas, ha surgido y se ha puesto en funcionamiento un nuevo instrumento de financiación para el desarrollo, denominado microcrédito. Frente al incremento de los niveles de pobreza en todo el mundo, los microcréditos han aparecido como una estrategia de progreso económico que está demostrando ser útil en la reducción de los niveles de pobreza, y que por ello, está dando esperanza a muchos.

Se trata de un instrumento financiero que ofrece una oportunidad económica a los más desfavorecidos entre los pobres. El principal objetivo de este artículo es presentar este nuevo instrumento y las instituciones que trabajan con ellos a lo largo del mundo.

¿Qué son los microcréditos?

Los microcréditos son un instrumento de financiación para el desarrollo consistente en la «concesión de pequeños créditos a los más desfavorecidos de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias»¹.

Actualmente, tanto en los países subdesarrollados, como en el primer mundo, existen millones de

¹ Definición adoptada en la Conferencia Internacional sobre Microcréditos, que tuvo lugar en Washington D.C., del 2 al 4 de febrero de 1997.

personas que, al no encontrar ninguna posibilidad de empleo en el sector estructurado de la economía, tratan de crear sus propias fuentes de ingresos. Todos estos pequeños negocios, que se conocen con el nombre de microempresas, para prosperar y aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, necesitan disponer de recursos financieros. Necesitan capital para la adquisición de las materias primas y otros *inputs* necesarios, y precisamente éste resulta ser su gran obstáculo: la falta de acceso a las fuentes de financiación.

Por un lado, el crédito de la banca oficial siempre les ha sido negado a los más desfavorecidos, al no cumplir los requisitos de garantía. El lema de la banca oficial siempre ha sido: *Los pobres carecen de recursos suficientes para sobrevivir, por lo tanto, no se les puede otorgar un crédito.* Al carecer de acceso a los servicios financieros formales, la única salida de muchos era acudir a las fuentes informales. Bien pidiendo ayuda a sus familiares o bien acudiendo a los prestamistas individuales, también conocidos como usureros.

En cuanto a los familiares o amigos, dado que sus recursos provienen de su reducido patrimonio, la gran mayoría de las veces

no disponen de la cantidad suficiente. De esta manera, en la mayoría de las ocasiones, los más pobres encuentran grandes dificultades para adquirir el capital necesario para sus negocios, perdiendo así las oportunidades para el crecimiento de sus actividades y la posibilidad de mejorar su bienestar y el de sus familias.

En cuanto a los prestamistas individuales (usureros), si bien es cierto que han existido desde siempre y que son la principal fuente de crédito informal, no obstante, como su propio nombre indica, cobran unos intereses muy elevados –a veces llegan a rondar el 10% diario– con lo que sus préstamos siempre resultan demasiado costosos (Carpintero, 1999; Abebe, 1994; Braverma, 1991). De esta manera, se crea un círculo vicioso, en el que los prestatarios sin acceso al crédito formal debido a su pobreza y a la no disposición de garantías, recurren a los prestamistas informales, los cuales, a través de los elevados tipos de interés, les explotan y empobrecen aún más, de forma que nunca serán capaces de librarse de la necesidad de los mismos (Teka, 1997).

Como respuesta a este problema de falta de financiación, unos cuantos especialistas en finanzas

y en las teorías del desarrollo desafiaron los axiomas básicos de la banca oficial, que afirmaban que prestar a los más pobres era demasiado arriesgado y costoso como para resultar rentable, y pusieron en marcha este nuevo instrumento de financiación denominado Microcrédito.

Origen

Concretamente fue Muhammad Yunus, profesor de economía en la universidad de Chittagong (Bangladesh), quien después de doctorarse en Estados Unidos y volver a su país, comenzó a preocuparse por los elevadísimos niveles de pobreza y por la situación económica que empeoraba cada día. En 1974, Yunus decidió estudiar cómo vivían y se comportaban los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Decidió averiguar por qué algunas personas, trabajando 12 horas al día, los 7 días de la semana, no tenían suficiente comida que llevar a sus mesas. Durante 1975-76, Yunus se dedicó, a estudiar directamente las causas de la miseria rural. Un día mientras entrevistaba a una mujer hizo un gran descubrimiento:

Laili Begum era una pobre mujer que vivía en la pequeña aldea de Jobra. Laili trabajaba durante todo el día ha-

ciendo banquetas de bambú, pero seguía atrapada en la miseria. Laili no tenía capital propio, por lo que para comprar la materia prima, el bambú, tenía que pedir dinero prestado al comerciante que compraba su mercancía, el cual se aprovechaba de la situación, pagándole precios muy bajos por las banquetas y dejándole apenas un taka por día – varias pesetas por día. Con la ayuda de sus estudiantes

*se conceden a muy corto
plazo, normalmente por un
período de un año o inferior
a un año*

de doctorado, Yunus descubrió que muchos otros también se encontraban bajo las mismas condiciones de vida. Su pobreza no era el resultado de falta de inteligencia o de vaguería. Era un problema estructural: falta de capital (Jolis, 1996:3).

Yunus se dio cuenta de que el sistema en el que vivían esas personas no les permitía ahorrar ni una sola peseta para mejorar su nivel de vida. Los prestamistas informales se aprovechaban de la situación pidiendo elevados tipos de interés que oscilaban en torno al 10% mensual (Hossain, 1988), llegando incluso a veces al 10% semanal. De esta forma, por muy duro que estas personas trabaja-

ran, nunca podrían salir del nivel de subsistencia. Necesitaban tener acceso a capital, aunque fuera en pequeñas cantidades (Jolis, 1996).

Después de hablar con Laili, Yunus se ofreció a prestarle el equivalente a 30 dólares. Esto significaba que ella podría comprar el bambú sin necesidad de pedir dinero prestado al comerciante, y por lo tanto, podría exigir un mejor precio por sus banquetas. Lo mismo hizo con las otras 42 personas que se encontraban en la misma situación que Laili. Alentado por el éxito de su experimento, en 1976, Yunus puso en marcha un proyecto de investigación, cuyo objetivo era el diseño de un programa de crédito para los más pobres, que fuese viable. Rompiendo con todas las tradiciones y los principios sagrados de la banca comercial, otorgaba préstamos únicamente a los más pobres, sin exigirles garantías ni fiadores. Así nacieron los *microcréditos*².

Características

Las principales características de los microcréditos provienen de su

propio nombre y son las siguientes:

La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero. Varios cientos de dólares. Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año. Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.

El tipo de actividades puestas en marcha gracias a este instrumento son microempresas o micronegocios. Los microcréditos están dirigidos a los sectores más pobres de la sociedad, para que estos puedan poner un pequeño negocio con el que generar una fuente regular de ingresos.

Por último, los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

El resultado de la prestación de estos servicios financieros es el incremento de los ingresos y los ahorros. Pero además, estimula la autoestima y confianza de los prestatarios en sí mismos, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver un préstamo.

² Los Microcréditos surgieron de forma paralela y casi al mismo tiempo en Asia con el Banco Grameen y en América Latina con ACCION Internacional.

Este sistema ha demostrado ser efectivo en la lucha contra la pobreza, permitiendo un desarrollo sostenido, a través de la implantación de pequeñas empresas o negocios, que generan los ingresos suficientes como para que el prestatario pueda ir devolviendo el principal más los intereses, incrementar el nivel de vida de su familia (poder comer más de una vez al día) y además poder ahorrar parte de dichos ingresos. Aunque la tasa de ahorro sea muy reducida, es la que permitirá al prestatario poder expandir su pequeño negocio en el futuro.

Además, los microcréditos, en todos los lugares donde se han puesto en marcha, han demostrado ser el primer paso en toda una cadena de actividades de desarrollo comunitario. A medida que varias familias de una aldea ven crecer sus ingresos, ven alguna posibilidad de disfrutar de un futuro digno, comienzan a luchar por ciertos servicios comunitarios básicos, como acceso a agua potable, construcción de letrinas, disfrutar de un medio limpio y seguro, y sobre todo, mejorar el sistema educativo para sus hijos.

Instituciones microfinancieras

Los primeros programas de microcréditos surgieron durante la

década de los setenta. No obstante, debido al grave problema de falta de acceso a los recursos financieros por parte de grandes sectores de la población, estos primeros programas comenzaron a funcionar con fondos concesionales ofrecidos a las microempresas, sin ninguna pretensión de que fueran devueltos, y con unas tasas de interés inexistentes o cercanas a cero. (Labie, 1998).

los prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado, con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: el capital

Los resultados de estos primeros programas no fueron muy positivos, fundamentalmente por varias causas. En primer lugar, porque se basaban en fondos subsidiados. Este tipo de fondos suele ser muy negativo para los microempresarios, ya que éstos no realizan las inversiones necesarias para operar de forma eficiente. El empresario trabaja bajo una estructura de costes irreal, que le lleva a maximizar beneficios de manera ficticia. En el momento en que esos fondos externos faltan, el empresario comienza a tener pér-

didadas y experimenta problemas por no haber realizado las inversiones necesarias en su estructura productiva, terminando en la descapitalización y quedando de nuevo sujeto a la voluntad de los donantes.

En segundo lugar, por los elevadísimos costes en los que incurrián, debido a las especiales características de esta clientela. Así por ejemplo, tanto los costes de transacción como los costes administrativos de prestar miles de pequeños créditos son muy elevados. Es mucho más beneficioso realizar pocos préstamos de gran cuantía. Todas estas características dieron lugar a una elevada morosidad y a la rápida descapitalización de las instituciones. No obstante, estos programas supusieron un gran avance hasta que comenzaron a surgir las verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas, también conocidas como Instituciones Microfinancieras (IMF).

Características de las instituciones de microfinanzas

Habiendo aprendido de los errores de los programas tradicionales, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones, de tal forma que los costes

del préstamo fueran proporcionales al reducido tamaño de los créditos. Al mismo tiempo, estas nuevas instituciones también se dieron cuenta que las personas a las que los microcréditos iban dirigidos, sí estaban dispuestas a pagar tasas de interés que cubrirían los costes más altos asociados a la concesión de pequeños créditos. Más aún, los prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado, con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: *el capital*.

Pues bien, estas instituciones que han modificado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de garantías colaterales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad, poseen las siguientes características:

Enfoque en los pobres El principal objetivo de las IMF es atender y mejorar las necesidades financieras de los más desfavorecidos. Es fundamental que conozcan las características, las necesidades y las limitaciones de este tipo de clientes, para así poder satisfacerlas adecuadamente. Por este motivo, las instituciones de microcréditos conceden préstamos en unas condiciones especialmente intere-

santes para este tipo de clientes. Así por ejemplo:

No se requieren garantías colaterales. Estas instituciones han sustituido las garantías por otras técnicas que motivan la devolución de los préstamos. Entre ellas se pueden encontrar las *garantías solidarias*, en las que otros responden con sus bienes en lugar del endeudado, las presiones sociales o los requisitos de ahorro (Castelló, 1995). Otra de las técnicas frecuentemente utilizadas, es la *promesa de préstamos futuros* en montos crecientes, generalmente conocidos como programas de préstamos progresivos, siempre y cuando el cliente satisfaga correctamente los compromisos asumidos: devolución del principal más los intereses en las fechas indicadas. (Christen y Wright, 1993).

Las transacciones se realizan de la forma más simple posible. Recordemos que los microcréditos están dirigidos hacia una clientela que por lo general es analfabeta. Por este motivo, los contratos de préstamo son muy sencillos. Suelen ser siempre anuales, con un tipo de interés fijo.

Las oficinas comerciales se encuentran ubicadas cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus activida-

des. Estos clientes, poseen grandes limitaciones de tiempo y de recursos económicos como para desplazarse de forma regular a los grandes centros empresariales.

Dado que el capital inicial para la puesta en funcionamiento de una nueva microempresa no suele ser muy elevado, la reducida cuantía

el principal camino para conseguir la autosuficiencia es la reducción de los costes y el establecimiento de los tipos de interés, en muchos casos, superiores a los del mercado

de los préstamos está adaptada a las necesidades de este sector.

Los procedimientos para estudiar y aprobar un nuevo crédito son ágiles y flexibles, lo que permite que el nuevo crédito se pueda otorgar muy rápido, en una o varias semanas. Esto se adapta perfectamente a las condiciones de este sector de la población, que normalmente no pueden asumir una larga espera para recibir el dinero.

Autosuficiencia financiera. La segunda características de toda

institución que suministre microcréditos es la búsqueda de la autosuficiencia en términos financieros³. Sin esta característica, la institución no podrá ser viable a largo plazo. Según palabras de González-Vega (1997), ser hoy autosuficiente en términos financieros, significa alcanzar a un mayor número de pobres mañana. Para ello, es necesario que la institución sea capaz de cubrir todos sus costes.

Dadas las características de la clientela de estas organizaciones y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos son demasiado elevados en comparación a los reducidos ingresos por pago de intereses. En estas condiciones, el principal camino para conseguir la autosuficiencia es la reducción de los costes y el establecimiento de los tipos de interés, en muchos casos, superiores a los del mercado.

³ Cuando se habla de la autosuficiencia financiera, se hace referencia exclusivamente a las operaciones financieras realizadas por la institución. Muchas instituciones de microcréditos, no sólo prestan servicios financieros, también prestan servicios de capacitación y de asesoría, servicios que son deficitarios en sí mismos.

En cuanto a los costes, algunas de las técnicas innovadoras que estas instituciones utilizan para reducirlos son:

La utilización de procedimientos de solicitud muy sencillos. Generalmente, estas solicitudes no ocupan más de una página.

La descentralización de la toma de decisiones sobre cualquier nueva operación de crédito, a nivel de las oficinas locales.

El uso de aquellas metodologías que sirvan para delegar la toma de decisiones y la puesta en marcha de las actividades en manos de los propios clientes.

El empleo de sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y de transacciones.

La utilización de criterios de elegibilidad para la aprobación de nuevas operaciones que sean «fácilmente verificables» (Castelló, 1995).

En cuanto a los tipos de interés, éstos deben de ser similares o relativamente superiores a los establecidos por los intermediarios financieros formales, pero a su vez, más bajos que los de los intermediarios informales (Rhyne y Otero, 1998).

En la actualidad, todavía siguen existiendo muchos teóricos del mundo de la cooperación para el desarrollo que creen que es imposible cumplir con el objetivo de alcanzar a las poblaciones más desfavorecidas y, al mismo tiempo, ser viable en términos financieros. La experiencia exitosa, durante los últimos años, de instituciones como el banco Grameen de Bangladesh, el Banco Rakyat de Indonesia o Acción Internacional en América Latina han demostrado que ambos objetivos se pueden conseguir.

Modo de trabajo de las Instituciones financieras

Con el objetivo de alcanzar a los clientes de menores ingresos, las instituciones de microcréditos utilizan distintos métodos entre los que destacan fundamentalmente dos: los grupos solidarios y los préstamos individuales. Veamos a continuación su funcionamiento y cómo entran en el circuito económico las personas que los reciben.

Los Grupos Solidarios

Un grupo solidario es un conjunto de entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común –generalmente vecinal o de amis-

tad–, quienes se organizan en grupo con el fin de obtener un pequeño crédito que será dividido entre todos los miembros del grupo (Otero, 1988).

Cuando un cliente potencial desea recibir un microcrédito a través de esta metodología, lo primero que debe hacer es formar un grupo. Buscar entre sus amistades o conocidos a aquellos que estén dispuestos a unirse a él para solicitar todos juntos cada uno su crédito. Una vez reunidos, deberán recibir capacitación y asistencia del promotor designado por la

los tipos de interés deben ser similares o relativamente superiores a los establecidos por los intermediarios financieros formales, pero a su vez, más bajos que los de los intermediarios informales

institución para ayudarles a constituir formalmente el grupo, elegir entre todos los miembros a aquél que será el coordinador, enseñarles a funcionar en equipo, explicarles los términos y condiciones del préstamo que van a solicitar y hacerles entender la responsabilidad del compromiso que van a adquirir. En esta primera etapa de

formación del grupo, los miembros junto con el promotor rellenan la solicitud de préstamo. La cantidad de dinero solicitada por cada miembro se debe basar en el análisis de sus necesidades y de su capacidad individual, y generalmente se trata de cantidades muy reducidas, en torno al centenar de dólares.

Pasada esta primera etapa de solicitud, la petición pasa por un proceso de revisión por parte de la institución, superado el cual se entrega la cantidad de dinero solicitada, cantidad que será dividida entre todos los miembros del

*la práctica ha demostrado
que cuanto más cortos sean
los períodos de reposición,
menos tasa de morosidad se
produce*

grupo. A partir de estos momentos, el responsable se tiene que encargar de recaudar los pagos semanales y de entregarlos a la institución. Si la devolución del préstamo se realiza adecuadamente, el grupo podrá recibir automáticamente un nuevo préstamo por una cantidad superior a la del primer crédito (Otero, 1988). La mayoría de los grupos solidarios en el mundo siguen una estrategia

de crédito gradual en la que los préstamos sucesivos se reciben por un monto superior.

El éxito de esta metodología se basa en las características tan especiales con las que opera.

Utilización de garantías mutuas.

Todos los miembros que componen el grupo se garantizan mutuamente la devolución y cancelación del crédito. Es decir, los propios miembros actúan como garantía, ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por cualquier motivo alguno de ellos tuviera alguna dificultad para devolver el préstamo, el resto tendría que hacerse cargo, ya que la responsabilidad es conjunta, y si no cumplen, ninguno de los miembros podrá recibir un crédito futuro.

Reducción de los costes. Por un lado, los costes de operación y de administración se reducen al otorgar cinco créditos en una sola operación. Por otro lado, como se trata de un sistema que opera de forma descentralizada, donde cada una de las sucursales dispone de suficiente autonomía y capacidad como para tomar las decisiones de a quién sí y a quién no conceder los préstamos, esto también influye en la reducción de los costes administrativos.

Se ajusta a las necesidades de los prestatarios y tiene en cuenta sus preferencias. En primer lugar, todo el proceso de petición y concesión del préstamo es muy sencillo y muy rápido. Los procedimientos de solicitud son muy simples. Generalmente entre la solicitud del préstamo y la aprobación y concesión del mismo pasan entre 5 y 8 días. En segundo lugar, se utiliza una política de reembolsos frecuentes, y por ello muy reducidos. Este hecho, unido a que las cuantías de los préstamos son muy reducidas, facilitará la devolución por parte de los prestatarios. La práctica ha demostrado que cuanto más cortos sean los periodos de reposición, menos tasa de morosidad se produce. Por último y en tercer lugar, las tasas de interés son similares a las del mercado y siempre suficientes para cubrir todos los costes de operación. Esta metodología hace mucho énfasis en la consecución de la autosuficiencia financiera.

Los préstamos individuales

Se trata de la metodología más sencilla y también más común. En este caso, el préstamo es solicitado por una única persona. La petición se basa en las necesidades de la propia persona. Ella es la que tendrá que cumplir todos los

requisitos y será la única responsable ante la institución a la hora de la devolución de los fondos. Una ventaja interesante es que el préstamo se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1997).

Tanto en el caso de los préstamos individuales como en el de los grupos solidarios, todo cliente potencial, antes de recibir un microcrédito, deberá demostrar que tiene la capacidad, la posibilidad o el conocimiento para poner en marcha una actividad económica, que precisamente será la que sirva para generar una fuente regular de ingresos futuros con los que devolver el principal más los intereses.

En general, aunque estas metodologías son muy diferentes, ambas descansan en un factor común: la búsqueda de métodos innovadores para reducir los costes administrativos y de operación, y para continuar con el acercamiento a este tipo de clientes.

Experiencias en funcionamiento

«Cuando mis hijos lloraban de hambre por las noches, me daban ganas de suicidarme,» recordaba Saraswathi Krishnan que vive en la India. El esposo de Saraswathi,

un obrero asalariado con pocas habilidades, ganaba muy poco dinero y con frecuencia derrochaba lo poco que ganaba en alcohol. En cierto momento, cuando el techo de su pequeña choza estaba a punto de colapsarse y sin tener joyería u otros bienes para poder pedir un préstamo y repararlo, Saraswathi vendió a su niña de siete años para que trabajara bajo acuerdo escrito con un mercader local por 2,000 rupias indias (unos \$40 dólares americanos). «Mi pequeña hija se quejaba diariamente de que el comerciante abusaba de ella. La familia de éste comía frente a ella sin darle nada».

Cinco años después, Saraswathi se unió al *Working Women's Forum* (Foro para Mujeres que Trabajan), un programa de microcréditos ubicado en Madrás, India. Con su primer préstamo ella pagó su deuda con el mercader, liberando a su hija, quien actualmente va a la escuela, e inició un pequeño negocio de venta de verduras.

Ahora el negocio de verduras de Saraswathi está prosperando, gracias a su trabajo tenaz y a la capacitación que ha recibido en el programa. Está contenta de poder ofrecer oportunidades a sus hijos. Con las nuevas fuentes de ingreso en la familia, Saraswathi tiene un sentido de orgullo y seguridad que nunca antes experi-

mentó. «Nunca más tendré que hipotecar a mis hijos; ellos tendrán educación. Ahora me aseguro que mi esposo sea bueno y ya no me golpee más.» (Working Women's Forum, India⁴).

La experiencia de Saraswathi no es un caso aislado. En estos momentos, los microcréditos se han convertido en una popular herramienta para reducir la pobreza en el mundo y permitir el desarrollo de millones de personas. En algunos países de Latinoamérica, los microcréditos han surgido como una nueva línea de política económica, como es el caso en México. En nuestro país, por primera vez en la historia, la AECI ha destinado una cantidad para el capítulo de microcréditos. En concreto, para el periodo 2002-2005, esta cifra asciende a 40.000 millones de las antiguas pesetas. Actualmente, según el Informe de la Cumbre del Microcrédito 2002, cerca de 42 millones de las familias más pobres en todo el mundo han recibido microcréditos y han podido mejorar su nivel de bienestar y el de sus familias. El crecimiento en el número total de familias pobres que se han beneficiado de los microcréditos es espectacular. A finales de 1997, los

⁴ Informe del estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito 2002.

microcréditos llegaban a 7,6 millones de familias. A finales del 2001, ese número creció más de un 350%, llegando a 26,8 millones de familias. A finales del 2002, los microcréditos alcanzaban a 41,6 millones de familias pobres. El objetivo de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito es alcanzar a 100 millones de las familias más pobres para el año 2005.

La idea central que encierran los microcréditos es conceder peque-

ños préstamos a los más necesitados, con el único fin de ayudarles a salir del círculo vicioso de la pobreza. De esta manera, ayudando a miles de pequeños microempresarios a crear su propio negocio, crear nuevos puestos de trabajo e incrementar sus ingresos, se puede romper este círculo en el que viven millones de personas, y como consecuencia, llegar a modificar las cifras actuales sobre la pobreza en el mundo. ■

BIBLIOGRAFÍA

- ABEBE ADERA (1994): *The financial sector and economic development: Reflections of Africa*.
- ALMEYDA, G. (1997): *Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- BRAVERMA, A. y HUPPI, M. (1991): «El mejoramiento de los sistemas de financiación rural en los países en desarrollo», *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 28, n° 1, págs. 42-44.
- CARPINTERO, S. (1999): «Panorama general del microcrédito en América Latina», *Revista de Cooperación Internacional*, Vol. 2, págs. 103-124.
- CASTELLÓ, C. (1995): «Servicios financieros a la microempresa: Lecciones y perspectivas», *Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas*, n° 23, págs. 91-99.
- CHRISTEN, R. y WRIGHT, S. (1993): «Chile: Financiamiento de la microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal», en J. Mezger (Ed.), *Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero*, PREALC, Chile, págs. 141-164.
- GONZALEZ-VEGA, C.; et all. (1997): «Bancosol: The challenge of growth for microfinance organisations», en Schneider, H. (Ed.), *Microfinance for the poor?*, Development Centre for the OCDE, Paris, págs. 129-165.

- HOSSAIN, M. (1988): *Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report 65, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- JOLIS, A. (1996): «The Good Banker», *The Independent*, Sunday Supplement, 5 May.
- LABIE LEBON, M. y SOTA RAMOS, J. (1998): «La creación de instituciones de microfinanzas: ¿Una elección con riesgo?», *Boletín del ICE*, nº 2570, págs. 31-39.
- OTERO, M. (1988): «Programas de los Grupos Solidarios», en Berger, M. y Buvinic, M. (Eds.) *La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, págs. 125-144.
- RHYNE, E. y OTERO, M. (1998): «Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones», en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 43-60.
- TEKA AREGAU, G. (1997): *El papel del crédito agrícola en el desarrollo agrario en Etiopía*, Tesis Doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Madrid el 3 de julio de 1997.
- YUNUS, M. (1998): *Hacia un mundo sin pobreza*, Editorial Andrés Bello, Barcelona.