



DEL CÍRCULO VICIOSO AL CÍRCULO VIRTUOSO: LOS MICROCRÉDITOS COMO INSTRUMENTOS DE INCLUSIÓN SOCIAL

Mg. Mario Luis Perossa

Universidad de Buenos Aires
marioperossa@yahoo.com.ar

L.A. Pablo Waldman

Universidad de Buenos Aires
Wallinet@gmail.com

L. E. Santiago Gigler

Universidad de Buenos Aires
giglersantiago@yahoo.com.ar

Est. L. A. Nicolás Nardi

Universidad de Buenos Aires
Nicolai.nardi@gmail.com

Resumen:

Las microfinanzas tienen un rol destacado en la atención de los sectores más desprotegidos de la sociedad en todo el mundo, pero principalmente en los países emergentes.

El economista Nurske señaló que existe un círculo vicioso de la pobreza del cual es imposible escapar a menos que se les ofrezca pequeñas sumas de dinero para ser aplicadas a capital de trabajo o a la compra de pequeñas máquinas, y de esta forma, transformarlo en un círculo virtuoso.

Las instituciones microfinancieras ocupan un rol destacado en la teoría de Nurske, aumentando las posibilidades de estos sectores para incorporarlos a la sociedad.

Palabras clave: microfinanzas, microcréditos, círculo vicioso de la pobreza, IMF.

Abstrac: Microfinance has an important role in the care of the most vulnerable sectors of society worldwide, but mainly in emerging countries.

The Nurske economist pointed out that there is a vicious cycle of poverty from which escape is impossible unless they are offered small sums of money to be applied to working capital or the purchase of small machines, and thus

transform it into a virtuous circle.

Microfinance institutions are prominent in the theory of Nurske role, increasing the chances of these sectors to incorporate them into society.

Key words: microfinance, microcredit vicious circle of poverty, MFI.

Clasificación J.E.L.: M13, G21.

Introducción:

Este trabajo forma parte de una serie de publicaciones relacionadas con un proyecto de investigación de la Universidad de Buenos Aires (UBA, PROINC, Resolución Consejo Directivo N° 1562/15), tema: "Herramientas financieras para la inclusión social: del círculo vicioso de la pobreza al círculo virtuoso." Director de la investigación: Mg. Mario L. Perossa; Investigadores: L.Q. Justo A. Mercado, L.A. Pablo Waldman, L.E. Santiago Gigler y el Estudiante L.A. Nicolás Nardi,

Existe una larga y rica tradición de instituciones que, bajo diversos nombres y remontándose a la edad media, ofrecieron servicios cuanto menos análogo de aquellos que predominan en las microfinanzas modernas.

Seibel (2003) mencionan algunos casos de interés:

- "Box clubs" en Inglaterra del (siglo XVIII).
- "Loan funds" en Irlanda, (1720-1950).
- "Sparkasse" (fondo de ahorros comunales) en Alemania, a fines del siglo XVIII.
- "Susu" en Nigeria (siglo XV).

Sin embargo, en el debate actual de la materia se reconoce que "el origen de las microfinanzas es generalmente vinculado al Grameen Bank, fundado en Bangladesh en 1975 por el profesor Mohamed Yunus, quien caracterizó la misión de las organizaciones de microfinanzas como proveer a los pobres, a quienes describió como emprendedores naturales, de capital de trabajo para que puedan desarrollar sus instintos comerciales" (Battilana& Dorado, 2010).

A principios de la década de 1970 se llevaron a cabo programas experimentales en Bangladesh, Brasil y otros países, consistentes en pequeños créditos a grupos de mujeres pobres destinados a la financiación de inversiones para llevar adelante micronegocios. Este tipo de crédito otorgado para la formación de microempresas se basó en préstamos a grupos solidarios en los cuales cada miembro del grupo avalaba el pago de todos los miembros

restantes.

Estos programas de préstamo a la microempresa se enfocaron casi exclusivamente en apoyar actividades generadoras de ingreso, dirigidos a prestatarios muy pobres y siendo las mujeres el principal grupo interesado. Cheston y Kuhn realizaron un relevamiento realizado en el año 2001 reveló que, del total de los clientes de instituciones dedicadas a las microfinanzas, un 74% eran mujeres.

En 1974, durante la preparación del Año Internacional de la Mujer, un centenar de mujeres se reunieron en Ghana para debatir sobre los temas que las preocupaban, siendo el acceso al crédito el tópico dominante por encima de la educación, la vivienda o la atención médica pues aseguraban que acceder al crédito les permitiría generar micronegocios a través de los cuales podrían mejorar sus ingresos y de esta manera satisfacer sus necesidades. En la ciudad de México se realizó en 1975 la Conferencia de las Naciones Unidas sobre las Mujeres, donde un grupo de diez mujeres comenzó a planificar el *Women's World Banking*, que posteriormente abrió filiales en muchos países del mundo. De hecho, el *Grameen Bank* y muchas instituciones de microfinanzas de América Latina, África y Asia tienen entre las mujeres como principal grupo de clientes.

Las microfinanzas

El campo de la microfinanzas es de tan amplio espectro como las finanzas mismas. En él se insertan cuatro conceptos básicos que son los seguros, más conocidos últimamente como microseguros, el microcrédito, ahorro y las transferencias (Mena, 2005). Siguiendo a Padilla y Ulloa (2008) se trata de mecanismos innovadores de crédito y facilidades de ahorro destinados a aquella porción de la población excluida del sector financiero formal. Entonces es posible pensar el microcrédito como un instrumento -no el único- de lucha contra la pobreza, susceptible de ser utilizado desde distintas perspectivas que conducirán, lógicamente, a distintos resultados según sea la perspectiva que se elija.

No se debe creer que las microfinanzas son una solución mágica que resulta infalible en todos los casos. "No todos los microcréditos producen resultados favorables, especialmente para gente pobre que trabaja en actividades de bajo retorno, en mercados saturados y subdesarrollados donde shocks ambientales y económicos son comunes. Debido a circunstancias más allá de su control (enfermedad, inundación, sequía, robo y demás), falta de habilidad y/o conocimiento o la toma de decisiones incorrectas, una proporción de los prestatarios encuentra grandes dificultades para cumplir sus obligaciones (Hulme, 2000).

En opinión de Lacalle, existen cinco grupos de microcréditos que abarcan todos los ámbitos de actuación en los que los mismos se han desarrollado con mejor o peor fortuna, donde cada uno de ellos implica una metodología particular. Esto es, una estrategia operativa y de gestión propia para cada grupo (Lacalle et altri, 2010). Los cinco grupos son:

1. Microcréditos contra la pobreza extrema (personas que viven con menos de un dólar al día).
2. Microcréditos para el desarrollo (personas pobres pero con sus necesidades básicas cubiertas).
3. Microcréditos para la inclusión (personas excluidas y marginadas; no necesariamente pobres).
4. Microcréditos para emprender (personas con una idea de microactividad económica y que actualmente ya están recibiendo ingresos; o por trabajo o por subsidio).
5. Microcréditos para el empleo (personas muy emprendedoras que quieren poner en marcha un negocio formal con aspiración de crecer y generar empleo).

Si bien una parte importante de las microfinanzas nació ligada a subsidios estatales y/o actividades filantrópicas, existe un creciente consenso en que “la única manera de asegurar el acceso de los pobres a los servicios financieros es asegurar que el sector privado encuentre una manera de brindar dichos servicios en forma rentable. Solo el sector privado tiene suficientes recursos y continuará con una actividad rentable indefinidamente” (Rhyne, 1998).

Marco Conceptual

Al respecto, es necesario precisar la relación entre las microfinanzas y el crecimiento o desarrollo económico. Este se puede remontar a los conceptos de Joseph Schumpeter en su libro Teoría del Desarrollo Económico, en cuyo capítulo 2 plantea, entre otros, dos actores fundamentales para el desarrollo: el primero es el crédito y el segundo el empresario; donde es el microempresario el que genera el progreso a través de una transferencia temporal de poder adquisitivo (microcrédito). Continuando con la idea de Schumpeter, corresponde relacionar las microfinanzas con el tercer caso de desarrollo económico, el de la apertura de un mercado, referido en el caso del microcrédito a la profundización del mercado a través de la inclusión de nuevos agentes induciendo a un aumento del tamaño del mercado. Por lo tanto, el crédito y el microempresario están positivamente relacionados con el mejoramiento de la economía y el ingreso de nuevos agentes al ciclo productivo. De esta manera, el desarrollo económico se encuentra influenciado

por este nuevo y veloz sector de la economía, constituyendo una sólida alternativa para lograr la superación de la pobreza y la exclusión social.

Los microcréditos surgen para sacar del círculo vicioso de la pobreza a millones de personas muy pobres. En línea con el pensamiento de Schumpeter, es posible distinguir la teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza, enunciada por el economista Ragnar Nurske (1907-1959), viene a afirmar que las personas más pobres están sumidas en un camino sin salida –un círculo vicioso-, del cual no pueden escapar. Según Nurske, los pobres destinan sus pequeños ingresos enteramente al consumo, por lo que no tienen ninguna capacidad de ahorro ni de inversión, lo que a su vez limita las posibilidades de incrementar su renta futura. La única forma de romper este esquema de pobreza y convertirlo en un Círculo Virtuoso es mediante la inyección externa de capital (Lacalle et alri, 2010).

Se tomarán teorías económicas desarrolladas a lo largo del siglo XX, al igual que la teoría sobre el desarrollo de Nurkse, para ejemplificar la viabilidad y utilidad que pueden presentar las microfinanzas. (Oman, C. y Wignaraja G.,1991)

Principales teorías sobre desarrollo:

- a) La teoría de desarrollo propuesta por Rostow (Take Off). Donde destaca 5 etapas claras para concebir al desarrollo de manera lineal: Subsistencia, especialización productiva estática, despegue, madurez y consumo masivo. Se fundamenta en un sector líder que dinamice los demás sectores.
- b) Modelos de crecimiento postkeynesianos, destacando a Harrod o Domar, modelos traccionados desde la demanda. Estos enfatizan la necesidad de acumulación de capital para lograr una tasa de crecimiento estable y sustentable. La ayuda externa sería orientada a la inversión productiva para dinamizar la etapa de despegue, generando mayor demanda y oferta.
- c) Con argumentos similares Rosenstein- Rodan enuncian el Big Push. Las características del mercado interno, la competencia y el riesgo actúan como limitantes para el salto inicial, por lo que se requiere una estrategia de Big Push con planificación centralizada para coordinar y proveer incentivos a la inversión simultánea en industrias complementarias. La presencia de dinamismo e inyección de capital orientado será fundamental para ello.

- d) En línea con las teorías mencionadas anteriormente el economista sueco Gunnar Myrdal será fiel a la idea de financiamiento por parte de los países desarrollados hacia los países en vías de desarrollo. La pobreza y los bajos sueldos de los habitantes de dichos países impide la inversión productiva, abocados simplemente al consumo. Es así que la inyección propuesta por el autor favorecerá la dinámica del desarrollo.
- e) Nurske opina que existen círculos viciosos que impiden a las personas salir de la pobreza, y que, mediante la inyección externa de capital, es posible transformar ese círculo vicioso en uno virtuoso.

Por su parte las distintas teorías necesitan de un componente ajeno al mercado que fomente el desarrollo, y a través del desarrollo de las microfinanzas se podrá cumplir ese rol en muchas de ellas. En línea con la teoría de Nurske las microfinanzas serán de gran utilidad para proveer de inversión a los distintos sectores de la economía y así promover un crecimiento balanceado, sin tener que estar atado a las disposiciones de los prestamistas orientados a ciertos sectores, a cierto margen o bajo infinitas posibles condiciones.

Las exigencias y formalidad de las instituciones financieras habituales restringen en gran parte a los actores demandantes, lo cual deja a una gran cantidad del mercado afuera del acceso al crédito.

Principalmente la noción de inversión y productividad hace dinamizar la economía, esto lo podemos observar desde la óptica de modelos tirados por la oferta, proveyendo dicha inversión su respectiva demanda sucesiva. Claro está que al estar hablando de economías con cierto nivel de subdesarrollo cualquier ingreso de capital será provechoso, avivando el mercado y el intercambio entre los actores.

La noción de Big push, enunciada por Rostow, es aplicada a la economía en su conjunto, pero también será perfectamente aplicable a los pequeños mercados, emprendimientos y personas. La necesidad de superar barreras límites para poder desarrollarse es un concepto probado. Al igual que la economía de un país debe superar ciertas barreras de subsistencia para poder comenzar a crecer, una persona o una empresa tiene que poder tener capacidad de inversión para poder proyectar crecimiento, y esto solo se logra superando el simple consumo de subsistencia, aumentando la productividad del trabajo y generando bienes y servicios extra para poder depositar en el mercado

Por otro lado, si bien se reconoce la utilidad de las microfinanzas para el desarrollo de un crecimiento balanceado, también podrán ser útiles para las teorías que enuncian el despegue de un determinado sector y su posterior derrame, que será el factor fundamental para dinamizar a los demás sectores

de la economía. La incapacidad de desarrollo de ciertos actores tendrá una causa similar a la incapacidad de derrame desde un sector de punta hacia ellos, los microcréditos ofrecen la posibilidad de contar con canales de transmisión de la riqueza generada. Es por eso que las microfinanzas, inclusive aquí, cumplen un rol fundamental para el desarrollo de toda la población.

Tanto la teoría de Nurkse, como muchas teorías del desarrollo pone en el centro del análisis la incapacidad de los países de sobrepasar cierto grado de pobreza.

Ciertos temas estructurales limitarán el crecimiento y solo se sobrepasaran de cambiar el conjunto de la economía. El punto en común que tienen todas estas teorías es la intervención por parte de un agente exterior al mercado como eje del desarrollo. Las economías subdesarrolladas tendrán limitantes, naturales o más bien históricos, que impidan el crecimiento y es deber de los estados u organismos internacionales subsanarlos.

A nivel macroeconómico las distintas teorías planteadas basan la idea de desarrollo según diferentes causas y plantean diferentes medios para lograrlo. Pueden concentrarse en la profundización y dinamización de ciertos sectores individuales para que luego alcance al resto de la economía por derrame; o proponen un crecimiento en conjunto de los distintos sectores; otros con la inversión y el dinamismo como motor del crecimiento y finalmente otras teorías se refieren a una cuestión estructural de los mercados como causantes del subdesarrollo.

(El párrafo no aporta mucho al análisis anterior y queda colgado, ¿se puede borrar?)

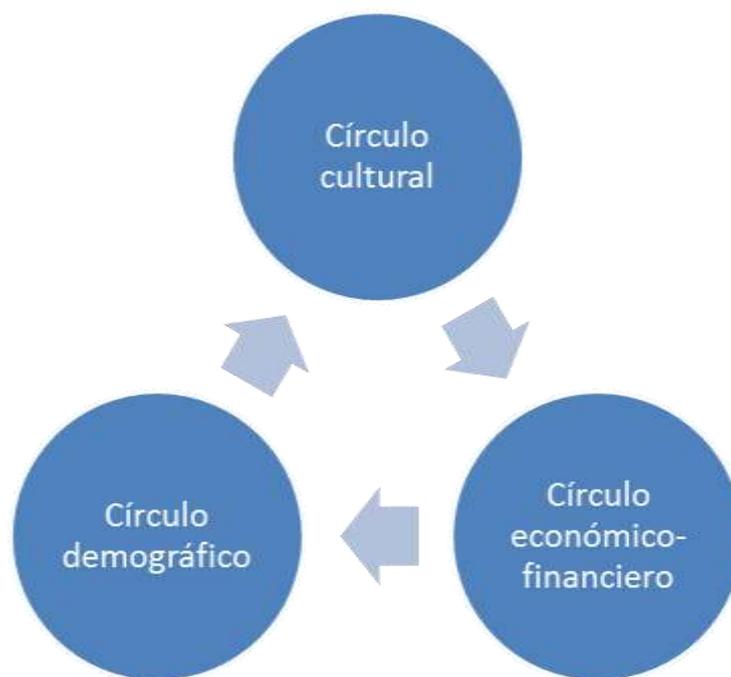
La teoría del Círculo Vicioso de la Pobreza enunciada por Nurkse (1953) plantea el difícil panorama que tienen las economías subdesarrolladas para incentivar su economía. El autor, como se hizo referencia anteriormente, verá en su dinámica económica un estado estacionario negativo para el país. Esto significará que la economía encontrará un equilibrio "malo", donde está condenada a sobrevivir con baja productividad, baja formación de capital, bajos ingresos, poca capacidad de ahorro y por lo tanto pocos incentivos a invertir. Tal como se plantea el círculo vicioso de la pobreza, existen vastas teorías acerca de las dinámicas y dificultades del desarrollo en las economías de países subdesarrollados. Estas situaran el problema de base sobre distintas visiones, proponiendo diferentes medios para alcanzar el desarrollo, pero siendo recurrente la noción de ayuda del exterior para dinamizar la economía y así superar el estado inicial.

Muchas regiones del planeta aún continúan en la trampa del círculo vicioso de la pobreza y el subdesarrollo, afirmado en las condiciones sociales, económicas y políticas impiden su expansión cultural y económica. Al analizar

el funcionamiento del sistema es posible observar que en realidad existen tres círculos viciosos —cultural, demográfico y económico-financiero- que están interconectados y se realimentan mutuamente como puede observarse en la Figura N° 1.

1. El círculo vicioso cultural: La falta de formación personal y la inadecuación de la cultura social impiden el desarrollo, y el subdesarrollo impide la diseminación de la cultura;
2. El círculo vicioso demográfico: La alta natalidad y sobrepoblación produce miseria y la miseria impide el control de la natalidad;
3. El círculo vicioso económico-financiero: Los bajos salarios determinan baja productividad laboral que impide el crecimiento de las rentas del trabajo.

Figura N° 1 – Los círculos viciosos de Nurske.



Fuente: Nurske, elaboración de los autores (2016)

Los círculos viciosos enunciados por Nurske hacen referencia a la imposibilidad de salir de la situación de pobreza en la que se encuentra la gente. Son barreras infranqueables sin la ayuda exterior, la cual no solo debe ser económico-financiera, sino también cultural.

De esta manera, pensando el problema de la exclusión desde una perspectiva distinta a la que la reduce a la pérdida de ingresos, es posible enriquecer el análisis del problema y, por consiguiente, las acciones necesarias para enfrentarlo. Así, se puede observar como los efectos de la exclusión -originada en los problemas en el mercado de trabajo- pueden llevar a un proceso de desafiliación en tanto ruptura de vínculos relacionales. O, en un sentido aún más amplio, se puede entender la exclusión como una desigualdad en muchas

dimensiones (aunque la exclusión del mercado de trabajo suele tener un efecto múltiple sobre las otras esferas): económica, social, política y cultural, entre otras. De este modo, una óptima utilización de los microcréditos será aquella que permita enfrentar la exclusión sin reducirla en su complejidad (Arnaiz, 2010).

El Grameen Bank, por ejemplo, utiliza un sistema híbrido de puntuación para sus filiales, siguiendo a Goldberg (2005) “otorgando hasta cinco estrellas por su performance. Tres de ellas están vinculadas a sus indicadores financieros - rentabilidad, movilización de ahorros y calidad de portafolio. Dos estrellas dependen de medidas de impacto social - escolarización y niveles de pobreza”.

Las Instituciones Micro Financieras en América Latina (IMF)

El desarrollo de la actividad en la región es importante, incluso puede afirmarse que, según puede verse en el Cuadro N° 1, “(Latino América) exhibe mejores indicadores de rentabilidad y sustentabilidad que cualquier otra región del mundo. Además, es de los más diversos tanto conceptual como institucionalmente, proveyendo productos financieros complejos.” (Davecha (2009).

Cuadro N° 1 – Principales indicadores de las IMF en América latina.

| Institución | ROA (%) | ROE (%) |
|--|----------------|----------------|
| BancoSol | 1,3 | 11 |
| Promedio del sistema financiero Boliviano | 0,4 | 4,2 |
| Finamerica | 1,9 | 11,3 |
| Promedio del sistema financiero Colombiano | 2,6 | 24,5 |
| Banco Procredit El Salvador | 1,3 | 11 |
| Promedio del sistema financiero Salvadoreño | 1 | 9,6 |
| Compartamos | 20 | 54 |
| Promedio del sistema financiero Mexicano | 1 | 15,6 |
| Banco Procredit Nicaragua | 4 | 25,1 |
| Promedio del sistema financiero Nicaragüense | 2,1 | 26,8 |
| MiBanco | 5,8 | 33,9 |

| | | |
|---|-----|------|
| Promedio del sistema financiero Peruano | 1,5 | 21,3 |
|---|-----|------|

Fuente: An Inside view of Latin American Microfinance.

En el cuadro puede advertirse la fortaleza de las más reconocidas IMF Latinoamericanas, con indicadores de rentabilidad superiores a la media de cada país.

A nivel país, Larrain (2009) considera es posible contribuir al éxito de las IMF en la medida que reúna cuatro condiciones:

1. Que la cobertura y profundidad del mercado lo sitúe entre los países más desarrollados en este campo.
2. Que el entorno de negocios sea propicio para el desarrollo de este mercado.
3. Que las condiciones de acceso al crédito, medidas a través de las tasas de interés, sean competitivas.
4. Que exista una masa crítica de instituciones operando en el negocio de las microfinanzas, ya sean bancos, cooperativas, instituciones especializadas, etc.

El *upgrading* fue en las últimas dos décadas un factor fundamental para el desarrollo de las IMF's en América Latina. Si bien las motivaciones para el *upgrading* son variadas, Larraín (2009) opina que quizás la más importante ha sido la búsqueda de ampliar las fuentes de financiamiento para lograr a su vez un mayor volumen de préstamos. Ejemplos de esta categoría son Calpía en El Salvador, Banco ProCredit Los Andes en Bolivia, Chispa en Nicaragua, el Banco Sol de Bolivia, Finamerica de Colombia, Compartamos en México y MiBanco en Perú.

El interés por el *downgrading* se manifiesta en la rentabilidad del nicho de negocio y la diversificación de productos de las entidades ante una creciente competencia del mercado en las áreas tradicionales de las finanzas. Los representantes más significativos del *downscaling* son el Banco Agrícola de El Salvador, el Banco Solidario y Credife ambos de Ecuador, el Banco Santander/Banefe de Chile, el Banco de Crédito de Perú, el Banco Caja Social de Colombia y también por entidades estatales que entraron al sector, siendo las más emblemáticas el Banco do Nordeste de Brasil y el Banco Estado de Chile.

Los bancos comerciales de Latinoamérica también están dirigiendo su mirada hacia las microfinanzas. En algunos casos puntuales, las microfinanzas son su principal actividad, como en el caso de MiBanco en Perú o Banco ProCredit en Ecuador, mientras que para otros, se trata de un producto nuevo como en el Banco Bancafé en Honduras, el Banco Pichincha en Ecuador o el Banco Santander en Chile. En cierto modo, los bancos comerciales hacen un

downscaling para poder servir al típico cliente microfinanciero. En el otro extremo del espectro de la regulación, se encuentran las instituciones financieras no reguladas, las cuales parecen enfocarse cada vez más en las zonas menos urbanizadas (Navajas y Tejerina, 2007).

Resulta importante para la continuidad de la actividad el concepto de sustentabilidad en el ámbito de las microfinanzas este concepto implica una serie de condicionantes y requisitos determinados, al menos desde el punto de vista teórico, que deben asumir e implementar las IMF. A este respecto existe un cierto grado de consenso cuando se habla de sustentabilidad en relación a la actividad y a las instituciones microfinancieras, por lo cual es posible señalar algunas características (Cajamar, s/d):

1. De subsidiación operativa de la actividad microfinanciera ordinaria;
2. Profesionalización de los agentes y de las instituciones microfinancieras;
3. Una dimensión adecuada que permita escalar la producción y obtener resultados positivos, permitiendo a su vez la continua capitalización de las entidades microfinancieras;
4. Una activa gestión del riesgo para este tipo de productos financieros o para-financieros;
5. Cierta grado de institucionalización;
6. Regulación y existencia de un marco jurídico mínimo que permita garantizar el cumplimiento de los contratos;
7. Equilibrio entre ahorro e inversión crediticia en el ámbito local;
8. Asesoramiento financiero a los tomadores de crédito;
9. Una importante cantidad de instrumentos microfinancieros que permita cubrir la mayor parte de las necesidades financieras de las comunidades locales.

En algunos casos se han registrado niveles inusuales en la morosidad, aunque transitorios, en otros el impacto ha sido leve, y en otros los niveles de mora se han más que duplicado (BID, 2009). Como corolario de esta situación, es que muchas instituciones han decidido tomar determinadas acciones a efectos de reforzar su análisis de riesgo. Entre las más frecuentes figuran las siguientes:

1. Reforzamiento de procesos de evaluación, seguimiento y recuperación de cartera. Se ha sacrificado tiempo de desembolso por un mayor tiempo en el análisis, lo cual ha reducido la presión por colocar.
2. Reducción de montos y plazos, además del aumento en la frecuencia de pagos
3. Refinanciación y reprogramación de deudas. Antes de castigar o enviar clientes a cobranza externa, algunas instituciones están buscando rescatarlos con medidas transitorias.
4. Ampliación de la jornada laboral para gestiones de cobro

5. Instituciones con un horario de trabajo ya establecido lo han ampliado para dedicarse exclusivamente a cobranzas.

Los puntos mencionados anteriormente, a su vez explican el hecho de que las tasas de interés sean más altas en los préstamos de microfinanzas que en los préstamos otorgados por la banca tradicional. Podemos encontrar explicación a esto en que los préstamos pequeños son más caros de procesar porque toman más tiempo para ser procesados. Al no haber historial de empleo o colateral, los préstamos de microfinanzas requieren una evaluación más práctica que requiere a su vez mucho más tiempo para determinar la solvencia del cliente. Las IMFs suelen enviar a un representante que visite al cliente como parte de todo este proceso, haciendo que el mismo sea aún más difícil y costoso en áreas remotas o muy poco pobladas, o bien, de difícil acceso.

En un detallado estudio, Mersland-Strøm (2007) publicado tras un elaborado estudio econométrico, concluyen que:

1. Las MFI necesitan ser rentables. En la medida que donantes o gobiernos no asuman una obligación de subsidiar a largo plazo, es imperioso alcanzar una buena performance financiera aun a costa de una penetración de mercado más acotada.
2. Una competencia más intensa entre las IMFs debe ser incentivada. El rol del estado debería centrarse en este punto, ya que es quizás la mayor contribución que este puede realizar por el mundo de las microfinanzas.

Conclusiones

Es posible concebir a las microfinanzas como una herramienta útil destinada a favorecer a los sectores marginados y de escasos recursos para dotarlos económicamente de los instrumentos microfinancieros -microcréditos, microseguros, microahorros, microtransferencias- para aportar el capital de trabajo hasta la compra de pequeñas máquina-herramientas necesarias para fortalecer las actividades de estos colectivos que deben gastar todos sus ingresos en la subsistencia del grupo familiar.

Siguiendo a Nurske, no basta con las microfinanzas, sino que también hace falta la presencia del estado en áreas como salud y educación, atención a la primera infancia y formación continuada con programas adaptados a las necesidades sociales de acuerdo con la naturaleza de cada sociedad a la que se le pretenda dotar de estas herramientas para asegurar el éxito grupal: posibilitar que estos grupos puedan romper con éxito las barreras de la pobreza y ensamblarse a la sociedad como iguales, con las mismas expectativas y posibilidades.

Bibliografía:

Arnaiz, Christian (2010), El sector de las Microfinanzas en Argentina: Balance, situación actual y perspectivas, Diplomatura en Desarrollo Local y Economía Local, FLACSO.

Battilana, J. & Dorado, S. (2010). "Building Sustainable Hybrid Organizations: The Case of Commercial Microfinance Organizations. "Academy of Management Journal 53, no. 6

BID (2009), Microfinanzas América: las 100 mejores Microfinanzas Américas 100 es una publicación del Fondo Multilateral de Inversiones del Banco Interamericano de Desarrollo.

Cajamar (s/d). "Las microfinanzas: caracterización e instrumentos", colección Finanzas Éticas, vol. 1

Cheston, S. & Kuhn L. (2001). "Empowering Women through Microfinance"

Davecha, P (2009), Commercialization in Microfinance – A Study of Profitability, Outreach and Success Factors within the Latin American Context, Advisor: Dr. Eugene Gotwalt

Goldberg (2005) - Measuring the Impact of Microfinance: Taking Stock of What We Know. Grameen Foundation USA Publication Series

Hulme David (2000) - Is microdebt good for poor people? A note on the dark side of microfinance. Small Enterprise Development Vol.11 No.1

Lacalle, Maricruz et al (2010), Glosario Básico sobre Microfinanzas, edición ampliada, Foro Nantik Lum de Microfinanzas, Universidad Pontificia Comillas y Universidad Autónoma de Madrid, Cuaderno Monográfico N° 12.

Larraín, Christian (2009) ¿Existe un modelo de microfinanzas en América latina?, CEPAL, Serie Financiamiento del desarrollo N° 220. Chile.

Mena, B. (2005). "Microcréditos: un medio efectivo para el alivio de la pobreza".

Mersland, Roy & Strøm, Reidar Øystein, 2007. "Performance and corporate governance in microfinance institutions".

Navajas, S & Tejerina, L. (2007). "Las microfinanzas en América Latina y el Caribe ¿Cuál es la magnitud del mercado?", Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C., Serie de informes de buenas prácticas del Departamento de Desarrollo Sostenible

Nurkse, Ragnar (1953) "Algunos aspectos internacionales del desarrollo económico" en Agarwala, A.N. y Singh, S.P. (Eds.) (1963) *La economía del subdesarrollo*. Tecnos. Madrid. 1963.

Oman, C. y G. Wignaraja (1991). "The Postwar Evolution of Development Thinking".

Padilla y Ulloa (2008). Gabinete sobre el estado de las microfinanzas a nivel local e internacional y su relación con el FOMMUR.

Petra Davecha (2009). Commercialization in Microfinance – A Study of Profitability, Outreach and Success Factors within the Latin American Context, Advisor: Dr. Eugene Gotwalt

Rhyne Elizabeth (1998). The Yin and Yang of Microfinance: Reaching the Poor and Sustainability MICRO BANKING BULLETIN

Seibel, Hans Dieter (2003). History matters in microfinance, Working paper / University of Cologne, Development Research Center, No. 2003,5

Schumpeter, J. (1963). *Teoría del Desarrollo Económico*. México: Fondo de Cultura Económica.