



Zoom

microfinanzas

48

Diciembre 2016



13 enfoques para entender el financiamiento rural y agrícola

SOS Faim edita *Zoom Microfinanzas* desde hace 15 años. Momento para abordar numerosas temáticas sobre las cuales es posible aportar una mirada retrospectiva y prospectiva desde la perspectiva del financiamiento rural y agrícola. Es lo que proponemos en esta publicación.

¿Qué desafíos? ¿Desafíos políticos, técnicos, tecnológicos, o un problema de visión de la sociedad?

Zoom microfinanzas 48

1

**¿HA DICHO
INDUSTRIA?**

2

**UNA
REGLAMENTACIÓN
INFLUYENTE**

3

**SMALL IS STILL
BEAUTIFUL?**

4

**UN ENFOQUE
TERRITORIAL Y
SOLIDARIO**

5

**¿CUÁNTO
CUESTA?**

6

**LIMITAR
EL RIESGO
AGRÍCOLA**

7

**¿FINANCIAR
SECTORES?**

8

**EL MOMENTO
DE LAS
MICROFINANZAS**

9

**UN NEGOCIO
DE RELACIONES:
LA DEMANDA
Y LA OFERTA
ORGANIZADAS**

10

**EL ROL
DEL SECTOR
PÚBLICO**

11

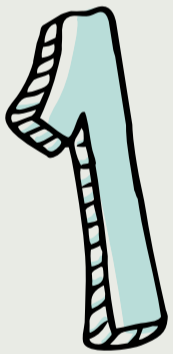
**EL DESEMPEÑO
SOCIAL**

12

**¿QUÉ MODELO
AGRÍCOLA?
¿QUÉ LUGAR PARA
LAS FINANZAS
VERDES?**

13

**BALANCE,
DESAFÍOS Y
PERSPECTIVASS**



¿HA DICHO INDUSTRIA?

Las microfinanzas van realmente viento en popa! Para convencerse de ello, basta con consultar las impresionantes cifras publicadas en el barómetro de las microfinanzas editado por Convergences en septiembre de 2016.¹

Un crecimiento de dos cifras de la cartera de crédito (+12,6%), que alcanza los 80,37 miles de millones de euros y establece el número de clientes en 111,7 millones (+14,2%); ¡se diría que estamos ante una industria floreciente cuyo desarrollo haría soñar a más de un sector!

Y, sin embargo, las microfinanzas plantean cada vez más una cuestión: habiendo sido creadas por ONGs con el objetivo de servir a los excluidos del sistema, ¿no presentan acaso cierta tendencia a dejarlos de lado, particularmente en lo que se refiere a las poblaciones rurales más aisladas?

Y el propio sector de las microfinanzas, ¿no parece haber entrado en una lógica de creación de instituciones cada vez más grandes, “excesivamente” rentables financieramente, mediante fusiones, incluso adquisiciones, reproduciendo así el mismo esquema del sector bancario clásico? En efecto, las 100 instituciones de microfinanzas más importantes en el mundo dominan el mercado con el 76,9% del servicio global de créditos y el 67,7% del número de prestatarios.

¡Este debate ya fue abordado en 2005 y sigue de actualidad!²

1 Barómetro de las microfinanzas 2016 – Convergences: <http://www.convergences.org/decouvrez-le-barometre-de-la-microfinance-2016-7e-edition/> (versión en francés, versión en inglés también disponible en la página web de Convergences).

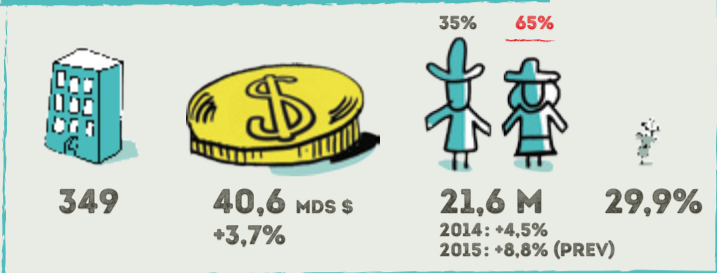
2 Zoom Microfinanzas n°16 <https://www.sosfaim.be/publication/le-paradigme-commercial-en-microfinance-et-ses-effets-sur-linclusion-sociale/> (versión en francés)

Zoom sobre las cifras globales de las microfinanzas

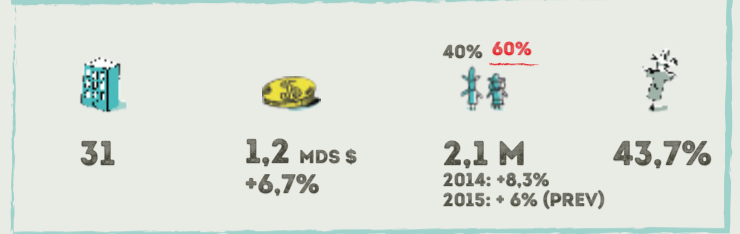
Cartera mundial de créditos y número de prestatarios en 2014



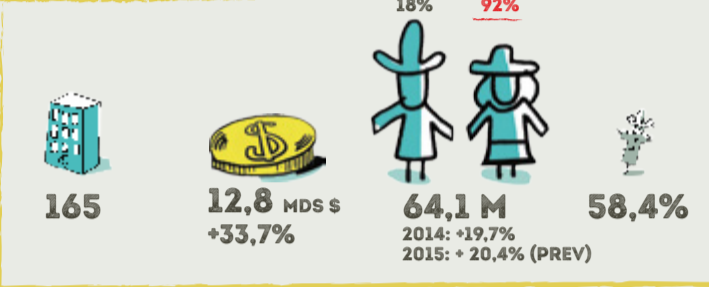
AMÉRICA LATINA Y CARIBE



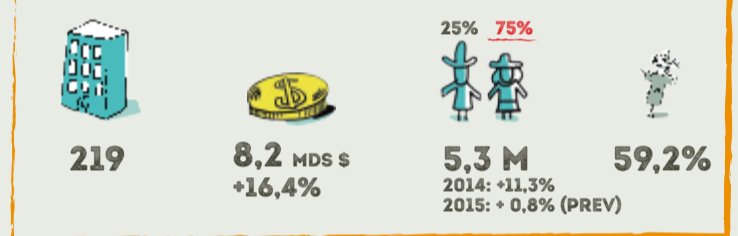
MEDIO ORIENTE Y ÁFRICA DEL NORTE



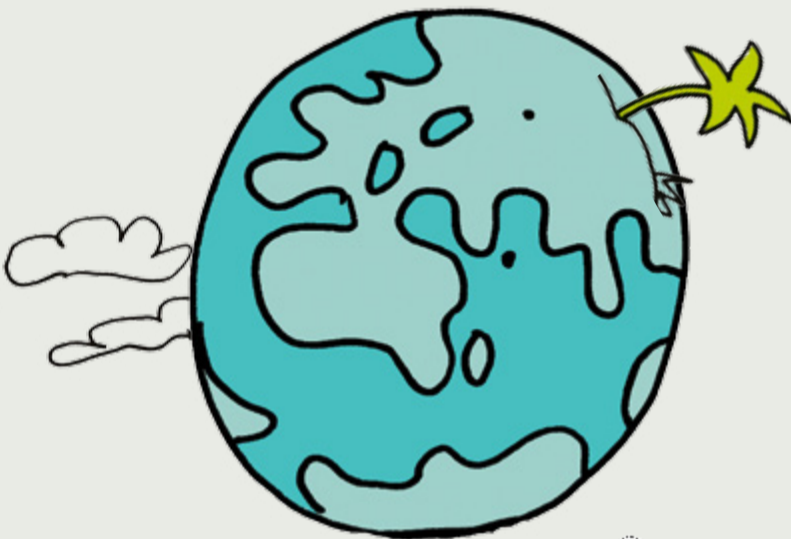
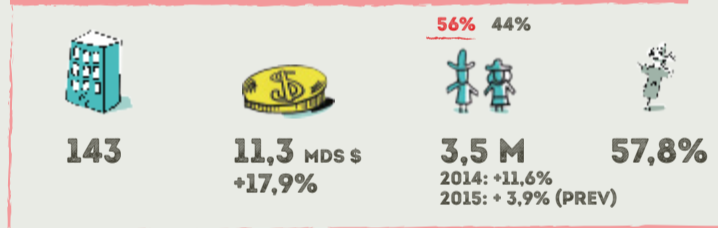
SUR DE ASIA



ÁFRICA



EUROPA DEL ESTE Y ASIA CENTRAL



NÚMERO DE IMF QUE INFORMAN AL MIX



NÚMERO DE PRESTATARIOS

2014: +14,2% CRECIMIENTO ANUAL



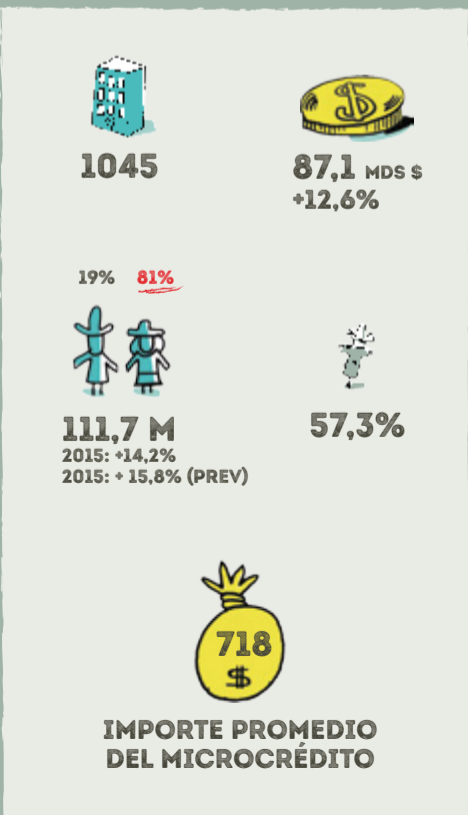
TAMAÑO DE LA CARTERA



PORCENTAJE DE PRESTATARIOS RURALES

Source: Convergences à partir du Mix Market

TOTAL MUNDO 2014



La imposición del modelo comercial ha tenido, ciertamente, un efecto positivo en el desarrollo de las microfinanzas mejorando el acceso al financiamiento (número de clientes y montantes de los créditos en aumento). Este movimiento es más significativo a nivel de las zonas urbanas y semi-rurales, más densamente pobladas.

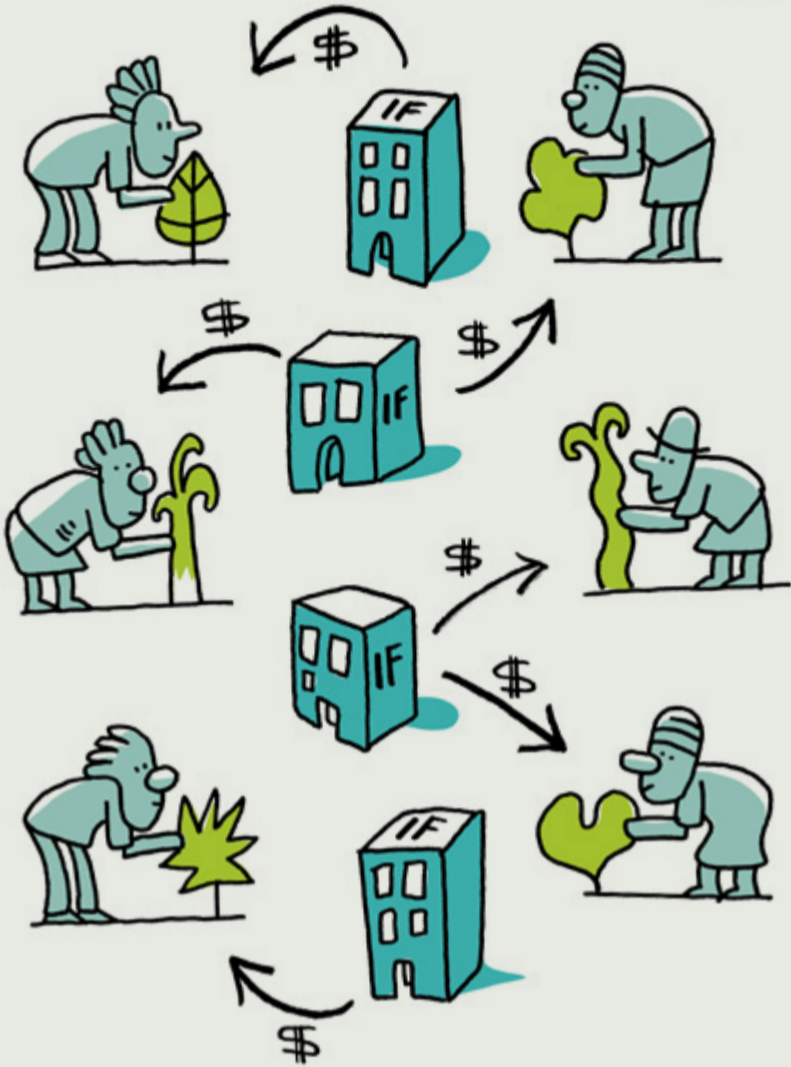
Pero la observación permite también confirmar que el enfoque comercial no cumple con todas las condiciones para convertirse en modelo único a promover por el sector (calificado cada vez más como industria de las microfinanzas). Las situaciones más delicadas (zonas rurales aisladas, situaciones de conflicto y de post-conflicto) exigen sin duda medidas "correctoras" de un enfoque comercial puro, a riesgo de crear una nueva generación de excluidos de los servicios financieros.

La cuestión acerca de apostar por lo privado también persiste: hemos visto que las microfinanzas se han desarrollado especialmente tras la retirada de los bancos públicos de desarrollo. Desde un cierto punto de vista, el modelo del enfoque comercial consagra lógicamente esta dinámica. Pero también se constata que las instituciones públicas y parapúblicas, locales e internacionales, son inversores importantes en las IMF comerciales, aplicando así las reglas del sector privado a los fondos públicos destinados inicialmente a la cooperación al desarrollo.

DIVERSIFICACIÓN

REGULACIÓN

ESTANDARDIZACIÓN



JUAN/CARTOONBASE

2

UNA REGLAMENTACIÓN
INFLUYENTE



La generalización de la reglamentación de las instituciones de microfinanzas va en línea con el enfoque comercial. La primera y legítima preocupación es la voluntad de proteger al cliente, al ahorrador, definiendo estrictas reglas prudenciales.

La reglamentación tiene sin embargo importantes consecuencias sobre la evolución de las instituciones de microfinanzas, en particular aquellas que están presentes en las zonas rurales más remotas.

Por ejemplo, en África Occidental³, los actores rurales locales (instituciones de microfinanzas y organizaciones campesinas) llegan a la siguiente conclusión:

El alcance social de una IMF nunca ha sido objeto de una evaluación por parte de las autoridades monetarias. El sector es dominado por “juristas-supervisores” y no por “financieros-desarrolladores”.

Se tiende a la estandarización de los productos y de las prácticas. En todas las IMF del mismo estatus o no, los mismos productos se ponen a disposición de los miembros; se ha dejado de alentar la creación, y aquellas prácticas no habituales encuentran desconfianza alrededor. El contexto actual no favorece el ejercicio de productos más adaptados.

Numerosas redes han procedido a reagrupar las cajas locales. En algunos casos, estas agrupaciones responden a la preocupación por disminuir el número de elegidos en razón del elevado nivel de exigencias que les concernían, pero también es una forma de limitar las cargas importantes de formación permanente. Así, la mayor red mutualista de Malí, Kafo Jiginew ha pasado de 113 a 19 cajas para poder responder más fácilmente a las nuevas exigencias en materia de producción de información. Estos procesos de reconfiguración de redes tienen probablemente un impacto sobre la vida democrática y el sentimiento de apropiación, ya que las cajas y los procesos de decisión se alejan de los miembros.

A nivel de recursos humanos, la situación es si cabe más compleja ya que la vertiente cooperativa del acta OHADA⁴ se aplica a los sistemas mutualistas de ahorro y de crédito para su vertiente gubernamental: las funciones de administrador de una red y de la caja de una red no pueden acumularse.

Los observadores del sector saludan la presencia de medidas favorables a la protección de los depositantes, pero han expresado sus dudas respecto a un proceso de concentración de algunos actores dominantes con la imposibilidad de desarrollar Sistemas Financieros Descentralizados especializados en el medio rural, sobre todo para la agricultura y la ganadería.

¿Acaso no cabe hacer un esfuerzo para imaginar medidas de acompañamiento y políticas públicas en materia de regulación del sector que permitan concretizar el objetivo de procurar un acceso cuanto mayor sea posible a los servicios financieros que siguen siendo necesarios?



El alcance social de una IMF nunca ha sido objeto de una evaluación por parte de las autoridades monetarias. El sector es dominado por “juristas-supervisores” y no por “financieros-desarrolladores”.



³ Zoom Microfinanzas n°43: <https://www.sosfaim.be/es/publication/efectos-de-la-reglamentacion-en-microfinanzas/>

⁴ OHADA : Organización para la Armonización en África de los Derechos de Negocios. Los 7 países miembros de la Unión Económica y Monetaria Oeste-Africana (UEMOA).



3

SMALL IS STILL BEAUTIFUL?



En este contexto, una cooperativa de ahorro y crédito presenta varias ventajas: un anclaje local fuerte, un enfoque democrático con miembros que son propietarios de su institución y contribuyen a su gobernabilidad.

Lo hemos visto: se tiende claramente hacia la concentración del sector, con actores de tamaño cada vez más considerable. ¿Qué pasa entonces con las organizaciones de pequeño tamaño, a menudo basadas en un enfoque cooperativo y anclados en un territorio local?⁵ ¿Habrán todavía espacio para ellos, en el futuro?

El caso de Perú es ejemplar. Tras India, se trata del segundo país del mundo en términos de desarrollo de las microfinanzas. Representa el 15,13% del sector financiero nacional.

A 1 DE ENERO DE 2016	SECTOR FORMAL REGULADO	SECTOR SEMI FORMAL (COOPERATIVAS Y ONG)	TOTAL
NÚMERO DE ENTIDADES	39	183	222
VOLUMEN DE CRÉDITOS (EN MILES DE MILLONES DE EUROS)	8,22	2,08	10,3
PROMEDIO POR ENTIDAD (MILES DE MILLONES DE EUROS)	0,21	0,01	0,046
CONTRIBUCIÓN AL SECTOR NACIONAL	12,08%	3,05%	15,13%

El crédito para la agricultura y la ganadería sigue limitándose al 4,9% del volumen total de los préstamos a nivel nacional. Entre las dificultades halladas, la cuestión de la cobertura geográfica sigue siendo problemática, con una concentración de agencias y puntos de servicios en zonas urbanizadas.

En este contexto, una cooperativa de ahorro y crédito presenta varias ventajas: un anclaje local fuerte, un enfoque democrático con miembros que son propietarios de su institución y contribuyen a su gobernabilidad.

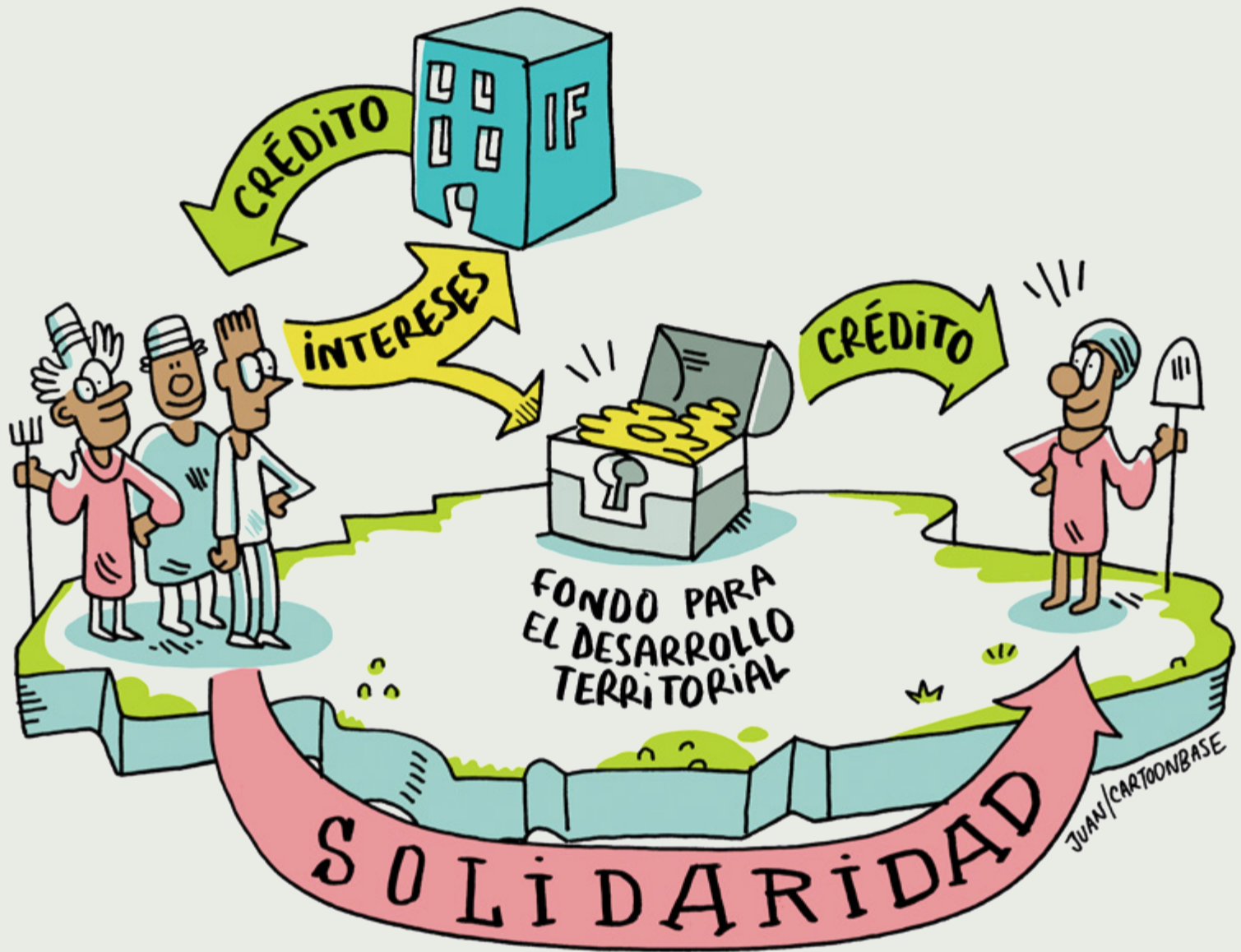
Todo ello sin olvidar los escollos: por una parte, el conflicto potencial entre los miembros ahorradores (que solicitan mayor rendimiento para sus depósitos) y los miembros interesados en el crédito (que lo desean lo más barato posible); por otra, entre los miembros y la dirección (informes y distribución de poder).

El caso de Los Andes

- | De 5 comunidades campesinas andinas (2001) a 57.000 miembros, 7 agencias y 70 puntos de servicios en 4 departamentos rurales a finales del año 2015.
- | Una cartera de 33.166.154 euros, 75% rural, 33% agrícola.
- | Un actor sujeto a las comunidades con servicios no financieros: gestión de actividades económicas, servicios sociales como campañas preventivas de salud, útiles en zonas alejadas y descuidadas por parte de los servicios públicos.



⁵ Leer al respecto el Zoom Microfinanzas nº47: <https://www.sosfaim.be/es/publication/sos-faim-20-anos-de-apoyo-al-financiamiento-rural-en-peru/>



4 UN ENFOQUE TERRITORIAL Y SOLIDARIO



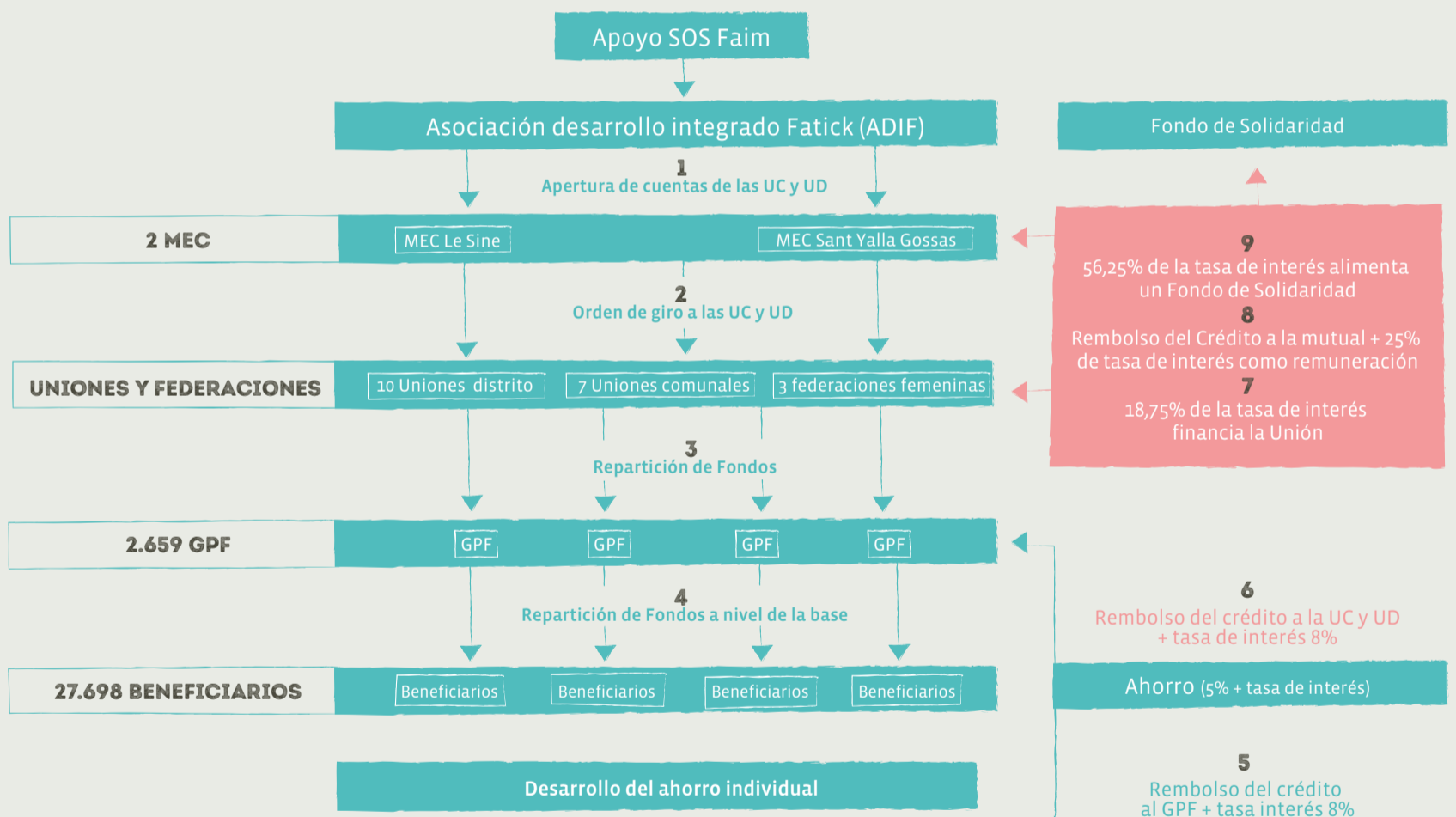
Un anclaje local fuerte puede contribuir a desarrollar una dinámica local solidaria en el marco de un proceso de animación del territorio en estrecha concertación con 4 consejos departamentales: es el caso en la región de FATICK, en Senegal.

Una particularidad de este enfoque es la puesta en marcha de un fondo de desarrollo territorial, que es una manifestación de la solidaridad de los actores presentes sobre un mismo territorio. Este fondo se genera a partir de una parte de los intereses percibidos por los créditos.

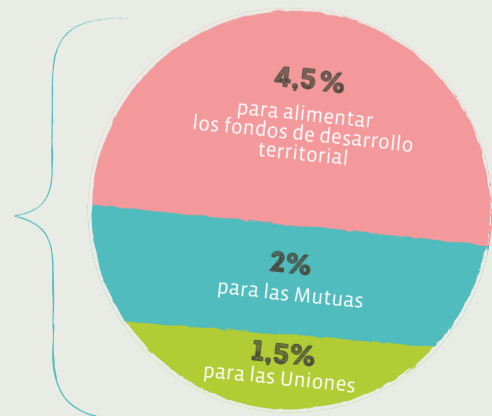
El comité de gestión de este fondo ha decidido asignarlo combinando dos visiones del desarrollo local:

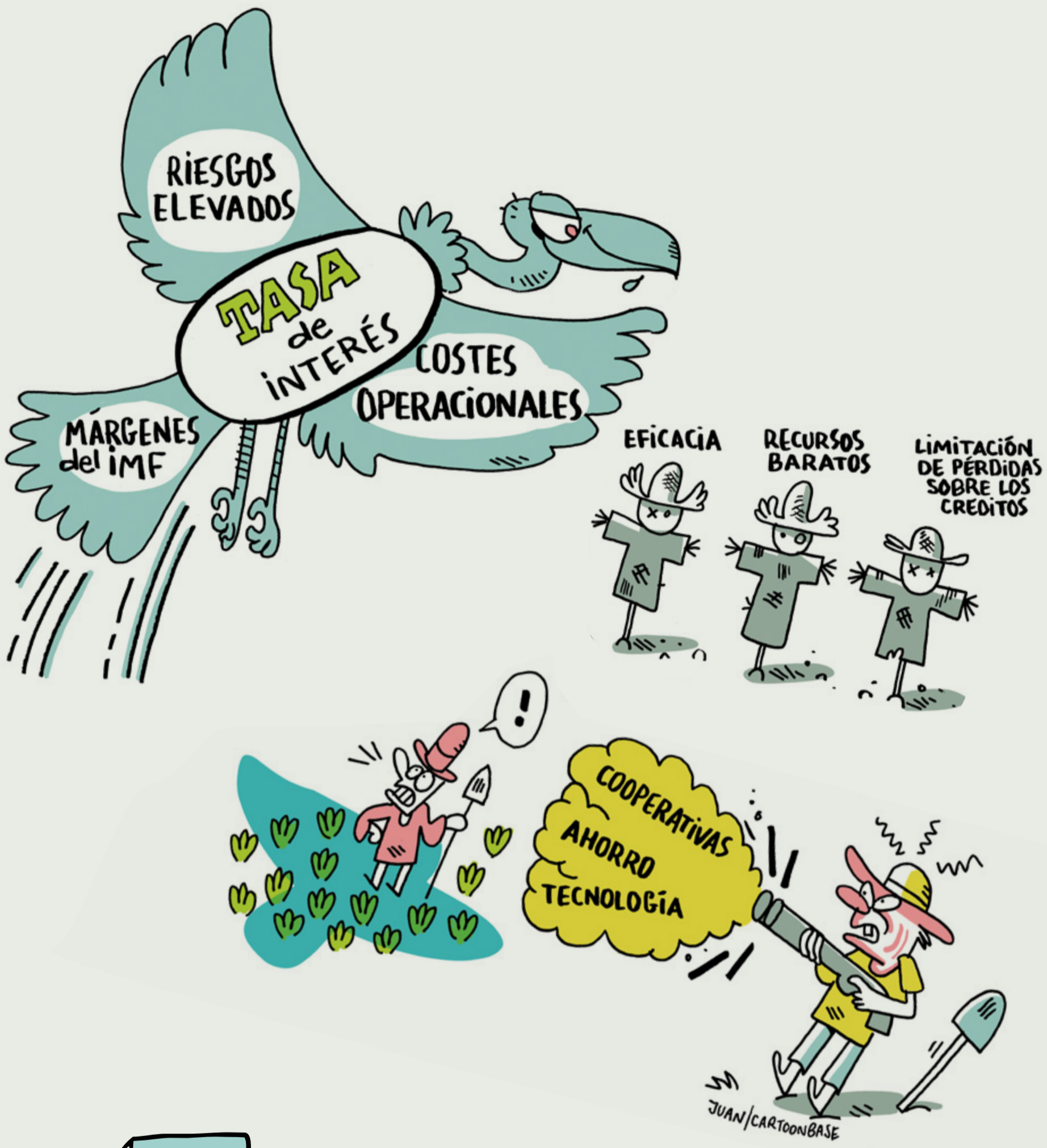
- | La primera, colectiva y solidaria, mediante la concesión de préstamos a agrupaciones que están avalados por la garantía solidaria;
- | La segunda opción, establecida sobre la idea de que el desarrollo local pasa por mujeres líderes que, por su dinamismo, pueden constituir una impulso al desarrollo.

Desde el lanzamiento del programa, 27.698 mujeres de más de 2.600 agrupaciones se han beneficiado así de préstamos por un valor total de 1.892.139.500 FCFA (2.884.548 €), especialmente con una línea específica destinada a promover el espíritu empresarial femenino.



La tasa de interés es del **8%**
 Los ingresos generados por los intereses se reparten de la siguiente manera





5 ¿CUÁNTO CUESTA? 6



El coste elevado del crédito es una cuestión tanto más delicada cuando se trata de actividades agrícolas, y no deja de ser cierto que, cuando estas diferentes herramientas se activan, el crédito para la agricultura puede continuar siendo problemático en razón de la rentabilidad limitada de ciertas actividades productivas y de los riesgos covariantes asociados, en particular para los sectores poco asegurados.



Las tasas de interés elevadas en microfinanzas son fuente de numerosas polémicas. Se justifican por costes operacionales consecuentes para distribuir créditos de bajo montante, por la toma de riesgo y por gastos importantes para disponer de recursos. La cuestión del margen “razonable” tomado por la IMF para la operación puede también suponer un problema ético.

Financiarse con el ahorro o refinanciarse



Durante una encuesta llevada a cabo en 2012, una veintena de IMF identificaron 3 herramientas para ofrecer una tasa de interés razonable potencialmente soportable por la actividad prevista:

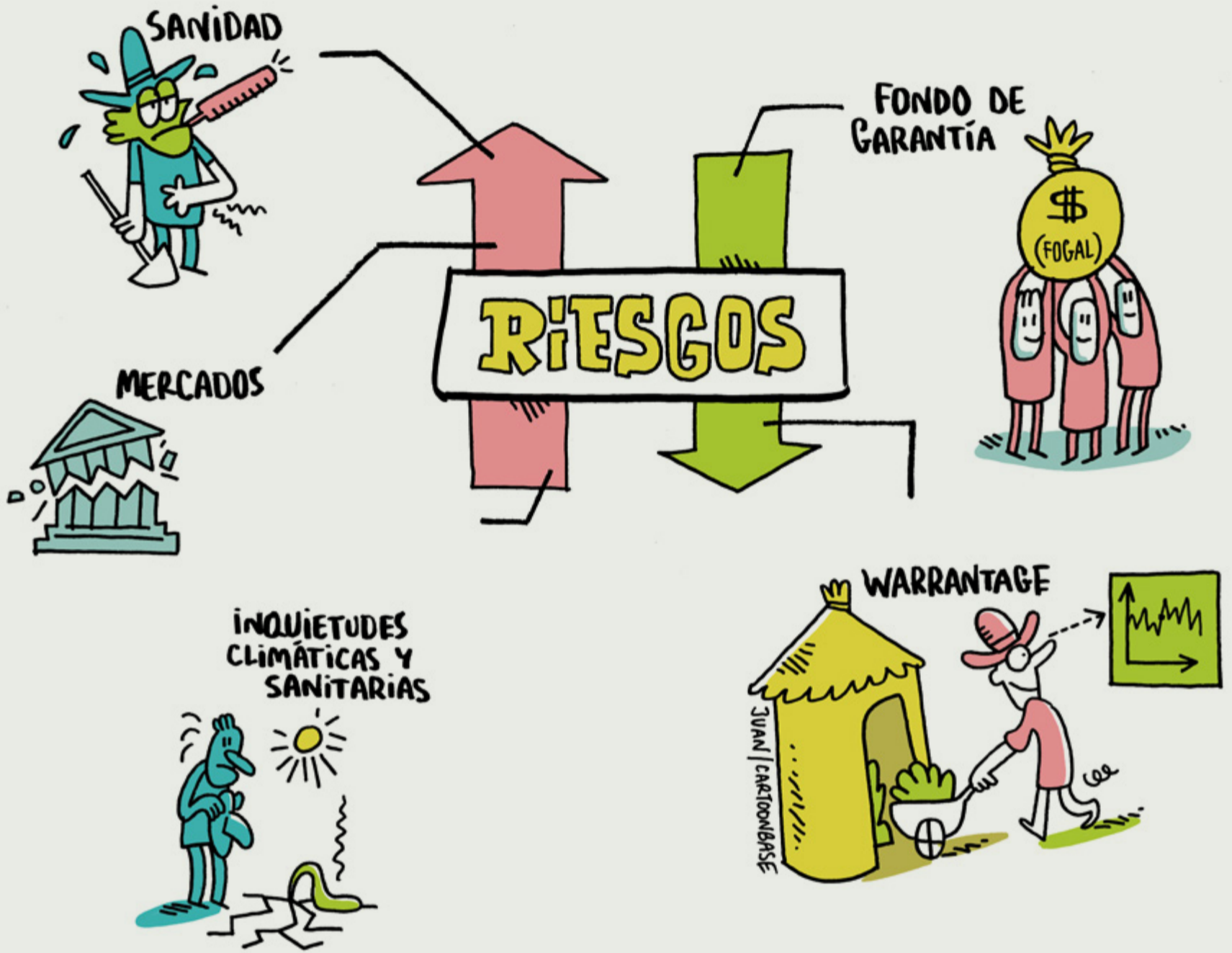
- | El control de las cargas de explotación de la IMF gracias a una organización eficiente;
- | Recursos menos costosos en lo posible: al respecto, la movilización del ahorro es relativamente menos cara y representa además una suerte de seguro para la institución;
- | La limitación de las pérdidas sobre el crédito gracias a una metodología adaptada y a una buena reactividad en caso de problema (calidad del sistema de información y de gestión).

El coste elevado del (micro) crédito es una cuestión tanto más delicada cuando se trata de actividades agrícolas, y no deja de ser cierto que, cuando estas diferentes herramientas se activan, el crédito para la agricultura puede continuar siendo problemático en razón de la rentabilidad limitada de ciertas actividades productivas y de los riesgos covariantes⁷ asociados, en particular para los sectores poco asegurados. Ahora bien, en un mundo bien neoliberal, la posibilidad de subsidiar las tasas de interés se pone a menudo en cuestión, para evitar toda distorsión del mercado, mientras que ésta es una práctica todavía corriente en ciertos países del norte. Falta pues un espacio para que los Estados desarrollen una política pública más voluntarista que facilite el financiamiento agrícola (ver el capítulo 10, sobre el rol del sector público).

¿Cómo limitar entonces la tasa de interés? Se han identificado dos pistas posibles:

- | El modelo de distribución de los créditos puede disminuir los costes, por ejemplo, apoyándose en cooperativas y organizaciones campesinas estructuradas que disminuirán ciertos costes de intermediación;
- | La tecnología se ve cada vez más como una parte de la solución para las zonas rurales: una transacción por teléfono cuesta de media 30 veces menos que una operación realizada en una agencia rural.

6 Zoom Microfinanzas n°35: <https://www.sosfaim.be/publication/pour-des-taux-dinterets-justes-et-transparents-en-micro-finance/> (en francés)
 7 Afectando al conjunto de una población de una misma zona geográfica.



6

LIMITAR EL RIESGO AGRÍCOLA⁸

Cierto número de riesgos específicos de alto nivel justifican a menudo la debilidad de los créditos concedidos a la agricultura.

Cierto número de riesgos específicos de alto nivel justifican a menudo la debilidad de los créditos concedidos a la agricultura.

- | Las inclemencias climáticas (sequías, inundaciones...) y sanitarias (ataques parasitarios, epizootias...) afectan al conjunto de la población de una misma zona (riesgos co-variantes).
- | Los riesgos económicos exceden cada vez más a los actores del mundo agrícola y remiten a la organización de mercados internacionales y de las políticas públicas nacionales e internacionales (especialmente el territorial, el sistema financiero...).
- | Los riesgos familiares (problemas de salud, fallecimientos) se imponen más en el medio rural donde se concentra la pobreza.

Para afrontar estos riesgos, los fondos de garantías son una solución potencial, para evitar los escollos en su gestión y en su gobernabilidad (burocratización, corrupción, laxismo...).

Desde 2004, el Fondo de Garantía América Latina (FOGAL) opera en tres países andinos (Bolivia, Ecuador y Perú) según el modelo de la garantía intermediaria.

En algo más de 10 años, los resultados son evidentes:

- | El fondo es perenne: no sólo cubre sus cargos, sino que ha desencadenado ingresos que se han capitalizado;
- | El FOGAL tiene un valor añadido importante, en particular en su labor de vínculo entre organizaciones de productores e instituciones de financiamiento rural, y desde hace poco, en la búsqueda de articulaciones entre el sector público y el sector privado. A menudo, permite también mejorar las condiciones de financiamiento reduciendo la tasa de interés de los bancos comerciales gracias al hecho de compartir el riesgo con el FOGAL. Y finalmente, en algo más de 10 años, la entidad ha ofrecido sus servicios a más de 100 organizaciones de productores e instituciones financieras.

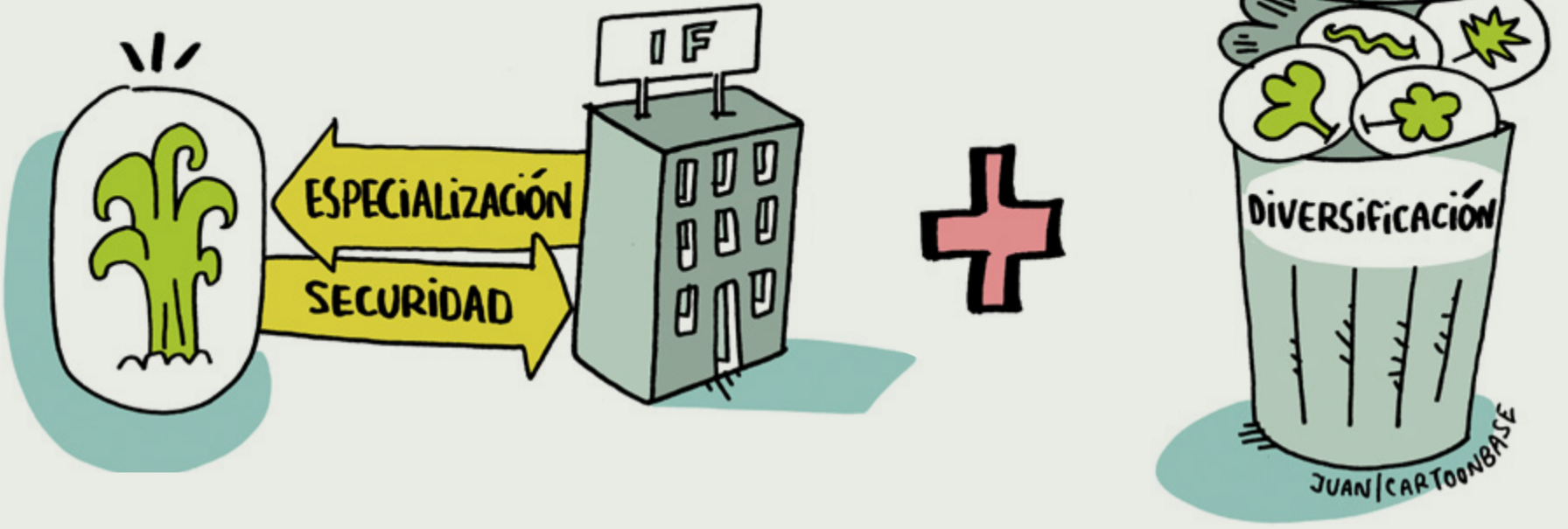
Este balance positivo debe sin embargo ser matizado porque las dificultades persisten: la pusilanimidad de los bancos comerciales locales, poco proclives a ejercer un efecto palanca para las garantías, y la fuerte concentración de las operaciones sobre sectores como el café y el cacao.

Observamos, finalmente, que si el FOGAL continúa es porque se ha dotado de un capital inicial sin coste; en efecto, su rentabilidad no tiende por naturaleza a atraer numerosos inversores (2% por año sobre el capital).

Otro dispositivo de garantía de créditos está en pleno desarrollo: el warrantage colectivo o individual que consiste en poner una parte de su cosecha en tienda, jugando con la variación intra-anual de los precios y de manera que se acceda en contrapartida a un crédito. Se estima así que 4.000 toneladas de cereales se han almacenado en 2012-2013 en Burkina Faso abriendo así una línea de crédito de 300.000.000 FCFA (457.347 €) ante la Red de Cajas Populares de Burkina.

Esquema de la garantía intermediaria





=



7 ¿FINANCIAR SECTORES?

Desde el punto de vista de las explotaciones familiares, la diversificación se percibe como una mejor gestión del riesgo.



La moda del financiamiento de sectores (se habla de “value chain finance” en inglés) está en boga desde hace varios años. Este enfoque es comprensible en la medida en que es más seguro para la institución financiera.

Pero también trae una cuestión: desde el punto de vista de las explotaciones familiares, la diversificación se percibe como una mejor gestión del riesgo. Este enfoque sectorial, ¿no empuja excesivamente hacia la especialización? Y, ¿qué hay de todas las especulaciones agrícolas menos atractivas, porque no existe un mercado estructurado, como el mijo y el sorgo en África Occidental? Estos dos cereales contribuyen sin embargo de forma determinante a la seguridad alimentaria regional.

Finalmente, el hecho de que una IF concentre su actividad en uno u otro sector puede entrañar un riesgo importante de desplome de la institución en caso de problema climático o epidémico. Varias cooperativas de ahorro y de crédito peruanos han sufrido de este modo enormes dificultades tras la enfermedad de la roya que ha afectado a las plantas de café principalmente en el período 2013-2014.

El caso de la Federación de Cooperativas de Productores de Arroz de Níger⁹ demuestra no obstante que la seguridad del mercado representa un factor clave de éxito: son los contratos con la Agencia de Productos Alimenticios del Níger (OPVN, de acuerdo con sus siglas en francés) que aseguran el reembolso de los créditos. Por otro lado, las transacciones financieras se centralizan, lo que permite a la federación sacar de la fuente los montantes a rembolsar. El interés del dispositivo reside en tener un enfoque integrado: el conjunto de la cadena está implicado, a partir del productor (insumos ofrecidos a crédito) hasta la comercialización del paddy. Con la intervención de diferentes actores privados (bancos comerciales) y parapúblicos (el OPVN y la Central de Aprovisionamiento de Insumos y Material Agrícola).

Federación de Uniones de Cooperativas de Productores de Arroz (FUCOPRI)

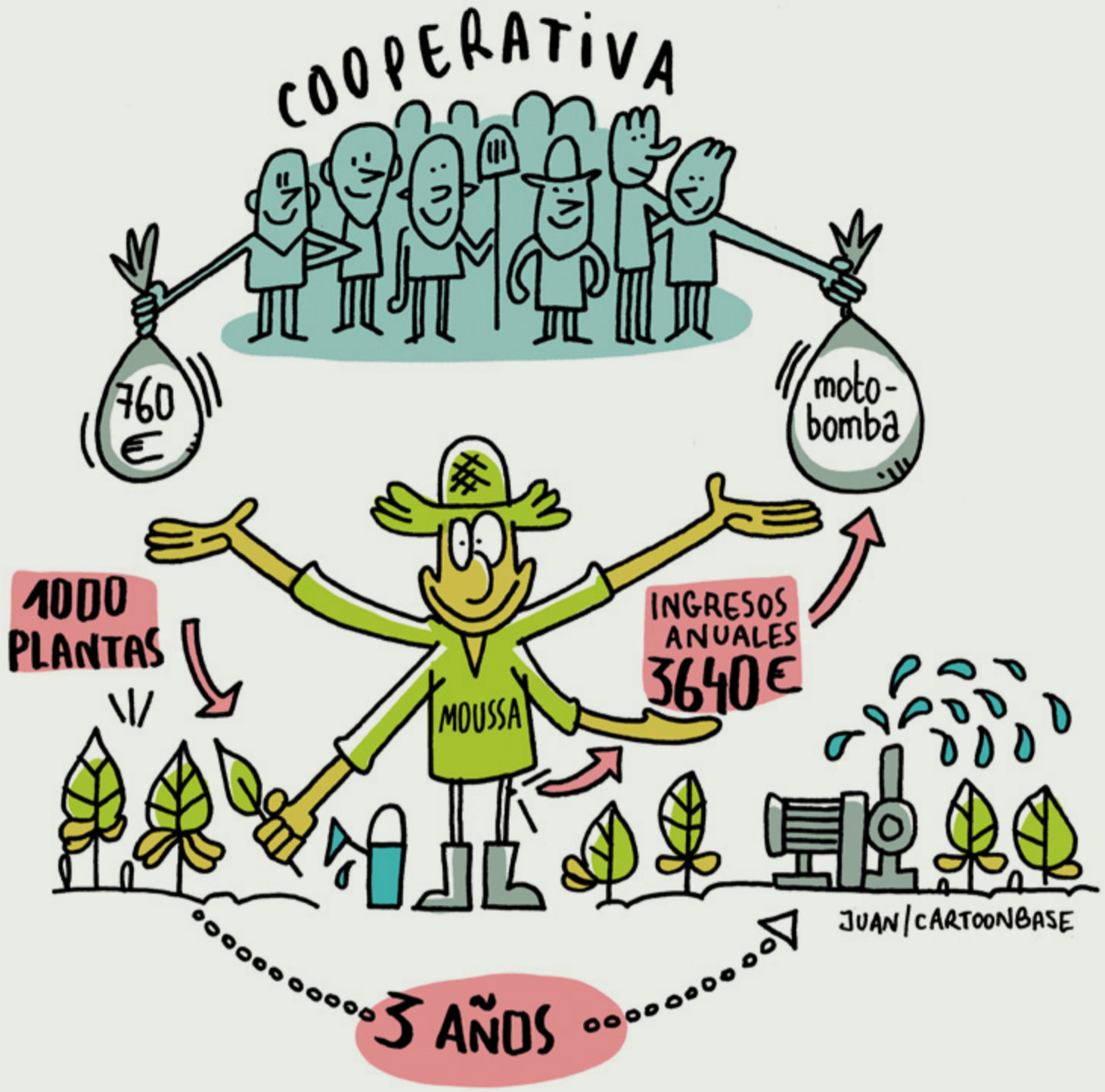
Cédula de identidad (a finales de 2015)

- | Federación de 9 uniones de cooperativas y de 4 uniones de mujeres trabajadoras
- | Creación en 2001 – Aprobación en 2003
- | 37 cooperativas – 26.691 jefes de explotación
- | 31 agrupaciones de trabajadoras – 1.616 miembros
- | Cobertura geográfica: valle del río Níger (Tillabéry, Dosso, Niamey)
- | Voluntad de extenderse a los productores de arroz pluvial
- | Sector: cultivo de arroz (producción, transformación, comercialización)

Síntesis de la capitalización

- | Una trayectoria de 12 años de acceso al financiamiento
- | 2003-2006: convención “insumos” ligada a un proyecto (400 millones/año)
- | 2006-2008: iniciativa propia: constitución de un fondo de garantía – crédito Banco Regional de Solidaridad – 300 millones/año
- | En paralelo, función de consejo en gestión financiera y contable a las cooperativas (Centro de Prestación de Servicios – CPS)
- | 2009-2015: asociación SONIBANK: 200 millones/campaña
- | Balance 2012-2014: más de 9.600 toneladas de abono ofrecidos gracias al servicio de apoyo al aprovisionamiento de la FUCOPRI
- | Tendencia a cubrir cada vez más las necesidades de los miembros
- | Impacto positivo en la movilización de recursos propios para la Federación

⁹ Ver al respecto el Zoom Microfinanzas n°46 <https://www.sosfaim.be/es/publication/el-acceso-al-credito-para-las-explotaciones-agricolas-familiares-de-niger-que-logros-y-que-perspectivas/>



8

EL MOMENTO DE LAS MICROFINANZAS



Y psicológicamente, con ingresos suplementarios, el jefe de la explotación, a menudo responsable de la vida diaria de entre 20 y 30 personas, contempla el futuro con mayor seguridad.

El término microfinanzas rima a menudo con el concepto “a corto plazo”. El argumento más frecuentemente escuchado es que los recursos disponibles para la concesión de créditos son mayoritariamente depósitos en efectivo a o incluso refinanciamientos en base a periodos relativamente cortos, con una dación de tiempo de gracia limitado.

Resulta pues difícil responder a una demanda de créditos de inversión que se muestran necesarios para desarrollar una explotación agrícola familiar a la que se reprocha justamente su carácter conservador y su falta de ambición.

Una vuelta a la experiencia de Mali: el punto de vista de los campesinos¹⁰

Los créditos de equipamiento en Kafo Jiginew. En 2015, esta red cooperativa contaba con más de 350.000 miembros, para un crédito en curso superior a 34.900.000 €; el 45% de los créditos del conjunto de la red se dedican a la agricultura y el 30% son préstamos a corto plazo (1-3 años) y a largo plazo (más de 3 años). La tasa de interés medio gira en torno al 19% por año para estos créditos.



MOUSSA HA AUMENTADO SU PLANTACIÓN DE BANANAS CON UN PRIMER CRÉDITO INSTALANDO 1000 CEPAS EN UNA HECTÁREA CON ESTIÉRCOL ORGÁNICO. LA EXPLOTACIÓN DE ESTA SUPERFICIE SUPLEMENTARIA HA GENERADO UN INGRESO ANUAL NETO EQUIVALENTE A 3.640 € POR UN CRÉDITO INICIAL DE 760 €. DESPUÉS DE TRES AÑOS, UN SEGUNDO CRÉDITO LE HA PERMITIDO COMPRAR UNA MOTOBOMBA PARA MEJORAR DE NUEVO SU EXPLOTACIÓN FAMILIAR. MOUSSA HA ENTRADO EN UNA ESPIRAL VIRTUOSA DE CRECIMIENTO DE SU EXPLOTACIÓN.

Y psicológicamente, con ingresos suplementarios, el jefe de la explotación, a menudo responsable de la vida diaria de entre 20 y 30 personas, contempla el futuro con mayor seguridad. El hecho de recibir un crédito de inversión de su caja cooperativa se vive, además, como un signo de confianza.

Pero, ¡nada es siempre fácil en el mundo del crédito al equipamiento! En las zonas donde las explotaciones familiares son de tamaño reducido y fragmentadas, la compra de un motocultor a crédito no resulta rentable para el campesino salvo si puede alquilarla a otros productores. También se han observado dificultades de reembolso en la zona de cultivo de arroz de Office de Niger, debido a una forma de saturación en equipamientos.

Montantes indicativos para los equipamientos o infraestructuras en €

				
345	760	975	4.570	12.950
				
CARRETAS	PLANIFICACIÓN 1 HECTÁREA DE BANANAS	2 BUEYES DE TRABAJO Y ARADO	MOTOCULTORES	TIENDAS DE ALMACENAJE

¹⁰ Ver al respecto el Zoom Microfinanzas nº23: <https://www.sosfaim.be/publication/les-credits-dequipement-de-kafo-jiginew-mali-investir-au-sein-des-exploitations-familiales/> (en francés)



9

UN NEGOCIO DE RELACIONES:
LA DEMANDA Y LA OFERTA
ORGANIZADAS



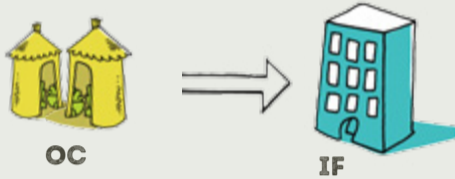
Por un lado, existe la demanda: viene de parte de los productores individuales y sus organizaciones campesinas. Lo más frecuente es que sea ejercida por las organizaciones representativas de los productores.

Por otro, existe la oferta, por parte de instituciones de microfinanzas y de los bancos.

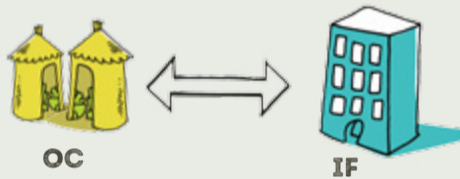
Con frecuencia, la demanda critica a la oferta:

- | La considera demasiado costosa (debido a las tasas de interés pero también a otros gastos, como las comisiones, la fianza...);
- | no está adaptada a las necesidades reales, especialmente en el medio y largo plazo;
- | no es suficientemente sistemática: no hay casi financiamiento de la explotación familiar en su conjunto, pero sobre todo de actividades específicas, especialmente en lo que concierne a las cadenas de valor.

Frente a esta situación, son posibles diversas reacciones de las organizaciones que agrupan a los productores:



- | Las organizaciones campesinas eligen crear su propia herramienta financiera: es un camino largo y sembrado de dificultades y el resultado está a menudo mitigado, cuando no negativo. Los pocos casos de éxito relativo (como la Unión de los Baoré Tradición de Ahorro y de Crédito - U-BTEC- en Burkina Faso, alcanzado por la Federación Nacional de las Agrupaciones NAAM - FNGN¹¹ o incluso las cooperativas de ahorro y de crédito Crediflorida y Naranjillo en Perú¹²) necesitan una importante inversión en el refuerzo de sus capacidades. Se trata, en todas las situaciones, de un proceso largo y caro, y una cierta forma de realidad se impone en estos dispositivos que no consiguen necesariamente hacerlo mejor que los otros en términos de costes y adaptación de sus productos;



- | Las OC eligen acercarse a instituciones existentes, buscando una alianza donde las dos partes son potencialmente ganadoras: la contractualización de la relación en términos de servicios financieros permite una ganancia neta de tiempo y energía a la OC y le asegura que el servicio será proporcionado de forma profesional. Del lado de la institución financiera, el acuerdo permitirá una economía de gastos, visto que la OC asumirá ciertas prestaciones a nivel de la identificación de los prestatarios y de recubrimientos de créditos.



- | Y por último, una OC elige participar en el capital de una institución financiera: en este caso, la apuesta consiste en obtener desde la propia gobernanza de la IF, una influencia suficiente para orientar su estrategia. Un freno importante a esta opción es el nivel a menudo débil de capitalización de las OC para liberar los montantes necesarios.

Es el enfoque que la FONGS, remplazada por el CNCR, ha realizado en Senegal en el seno de la Caja Nacional de Crédito Agrícola de Senegal (CNCAS).

Se ha permitido una participación inicial del 4,35% (100.000.000 FCFA - 152.449 €) gracias a un préstamo sin interés de varios socios técnicos y financieros y ha asegurado un asiento a nivel del CA.

Ya "en su sitio", la OC estima que ha conseguido influir en varias decisiones importantes de la banca en favor del mundo agrícola y rural.

La CNCAS ha revisado la tasa de interés al 12,5% e incluso se ha rebajado al 7,5% gracias a una subvención del Estado del 5%; por otro lado, el aporte personal del 20% se reformuló al 10%.

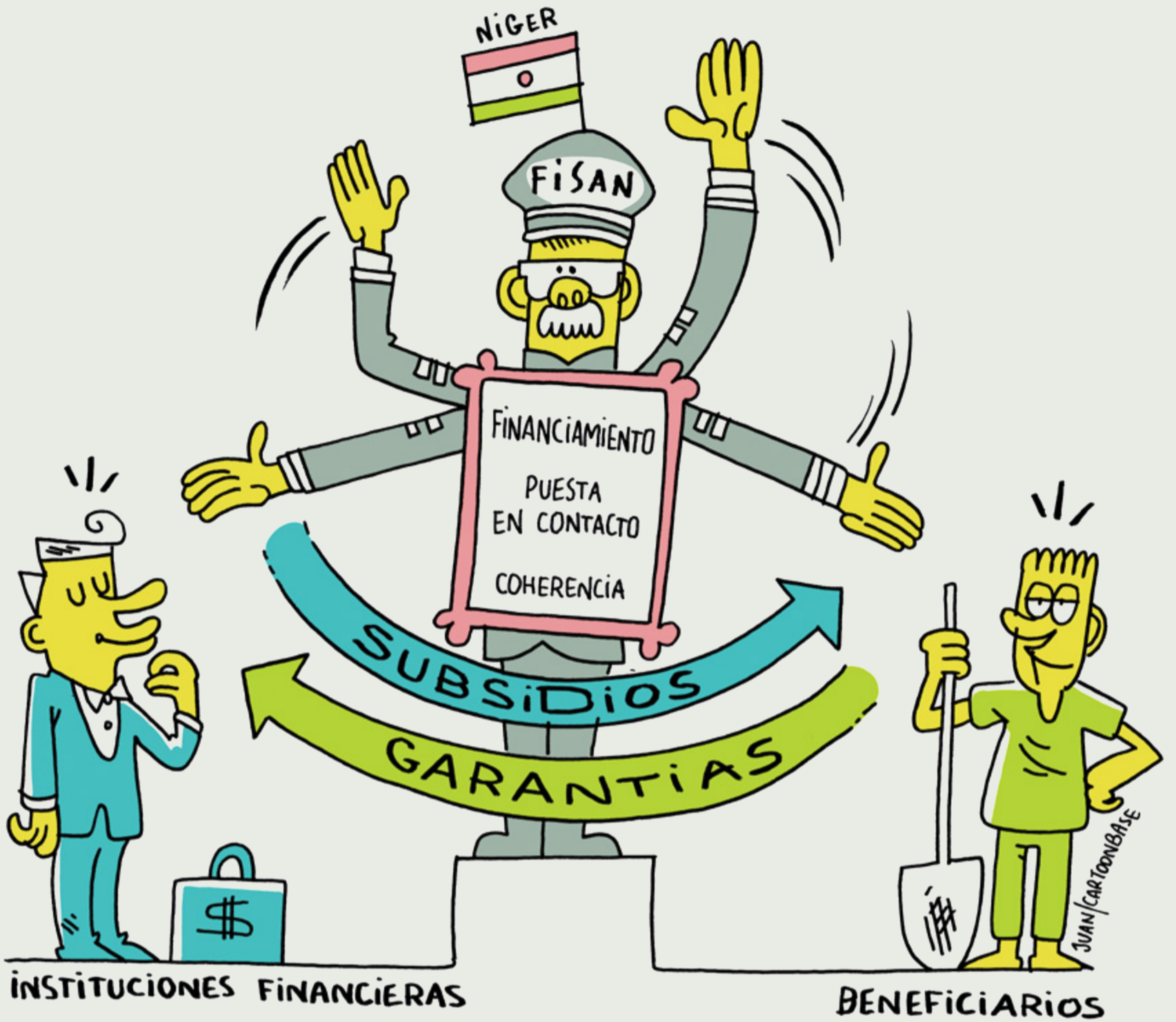
Las condiciones del crédito de campaña

La orientación del crédito: al principio, la CNCAS sólo financiaba las actividades ligadas a los sectores de renta, como el cacahuate y el arroz. El abanico se ha extendido pronto a la horticultura. Actualmente, todos los sectores pueden beneficiarse de créditos de la CNCAS.

La extensión de la red: en el momento de su creación, la CNCAS sólo estaba presente en 4 zonas. La FONGS ha realizado una labor de incidencia política interna para extender la red: la CNCAS está ahora presente en todas las regiones del país. Las conversaciones siguen en curso para asegurar una presencia más local de la CNCAS a través de diversos sistemas financieros descentralizados.

¹¹ Zoom Microfinanzas nº32: <https://www.sosfaim.be/es/publication/el-banco-de-los-campesinos-con-las-condiciones-de-los-campesinos/>

¹² Ver al respecto Zoom Microfinanzas nº47: <https://www.sosfaim.be/es/publication/sos-faim-20-anos-de-apoyo-al-financiamiento-rural-en-peru/>



10

EL ROL DEL SECTOR PÚBLICO

Desde el informe de 2008 del Banco Mundial dedicado a la agricultura, su financiamiento por el sector público vive una vuelta de gracia.

Tras varios años y en particular desde el informe de 2008 del Banco Mundial dedicado a la agricultura, su financiamiento por el sector público vive una vuelta de gracia, tras varios años marcados por una fuerte privatización tras ajustes estructurales.

Varios países han facilitado la puesta en marcha de herramientas públicas financieras en favor del mundo agrícola: es el caso especialmente de AgroBanco en Perú, de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarios en Ecuador¹³ incluso del Estado de Níger, con la creación del Banco Agrícola (BAGRI) en 2011.

Níger¹⁴ desea ir un poco más lejos. Efectivamente, las instituciones financieras, como el BAGRI, los otros bancos y los Sistemas Financieros Descentralizados, tienen problemas para comprometerse con el crédito agrícola debido a los costes elevados de los servicios y a la lejanía de los puntos de servicio, a la ausencia de metodologías bancarias adaptadas, a la insuficiencia de garantías propuestas por los agricultores (problema de territorio y rentabilidad de las tierras), a los riesgos de producción y de mercado (inclemencias climáticas, volatilidad de los precios, capacidad de reembolso aleatorio) y a la falta de dispositivos para atenuar los riesgos y disminuir los costes.

El conjunto de estos elementos ha justificado que el Alto Comisariado por la Iniciativa 3N (Los Nigerosos Nutren a los Nigerosos – I 3N) y sus socios se comprometan con un proceso de reforma del financiamiento agrícola y lancen el Fondo de Inversión para la Seguridad Alimentaria y Nutricional (FISAN).

El FISAN es un cuadro armonizado de:

- | Financiamiento;
- | Vínculo de los diferentes actores del financiamiento (instituciones financieras, instituciones públicas, proyectos y programas, organizaciones de productores, etc);
- | Coherencia de las diferentes herramientas y formas de financiamiento: subvención, crédito, acción pública, acción privada, asociación público-privada, etc.

El FISAN cuenta con 3 facilidades, entre las cuales se encuentra el financiamiento agrícola.

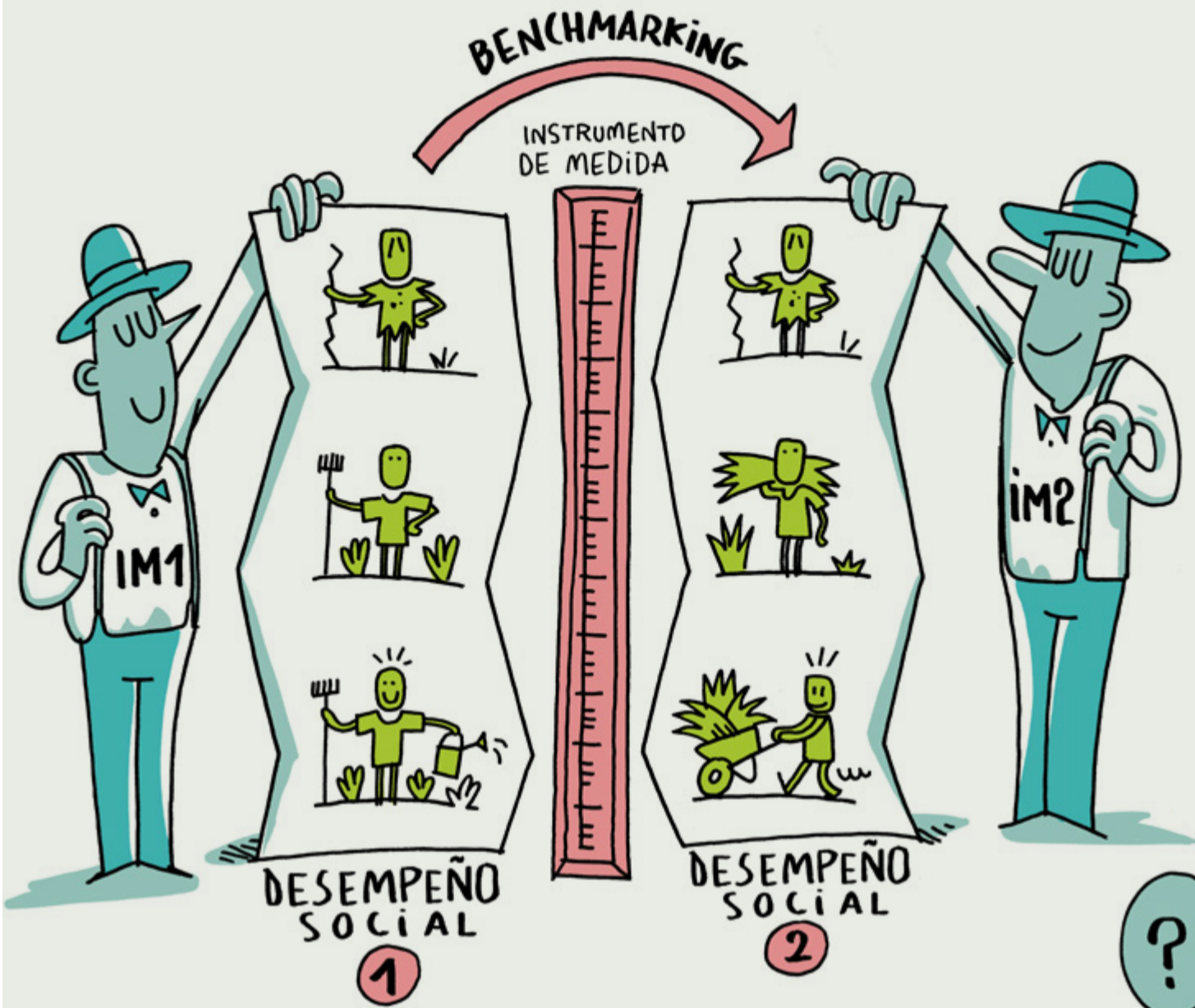
Esta facilidad implica un apoyo público al crédito. Se dirige a promotores privados, productores individuales, agrupaciones y cooperativas, pequeñas y medianas empresas. Se basa en los mecanismos de financiamiento de bancos y de sistemas financieros descentralizados.

Para los beneficiarios, propone subsidios de interés y subvenciones unidas al crédito. Para las instituciones financieras, ofrece garantías (vía la Sociedad Saheliana de Financiamiento – SAHFI) y líneas de crédito a tasa concesional. Esta facilidad respeta la autonomía de decisión y de gestión de Instituciones Financieras.



¹³ Zoom Microfinanzas n°40: <https://www.sosfaim.be/es/publication/desarrollar-las-finanzas-rurales-gracias-a-las-sinergias-entre-actores-publicos-y-privados/>

¹⁴ Zoom Microfinanzas n°46: <https://www.sosfaim.be/es/publication/el-acceso-al-credito-para-las-explotaciones-agricolas-familiares-de-niger-que-logros-y-que-perspectivas/>



11

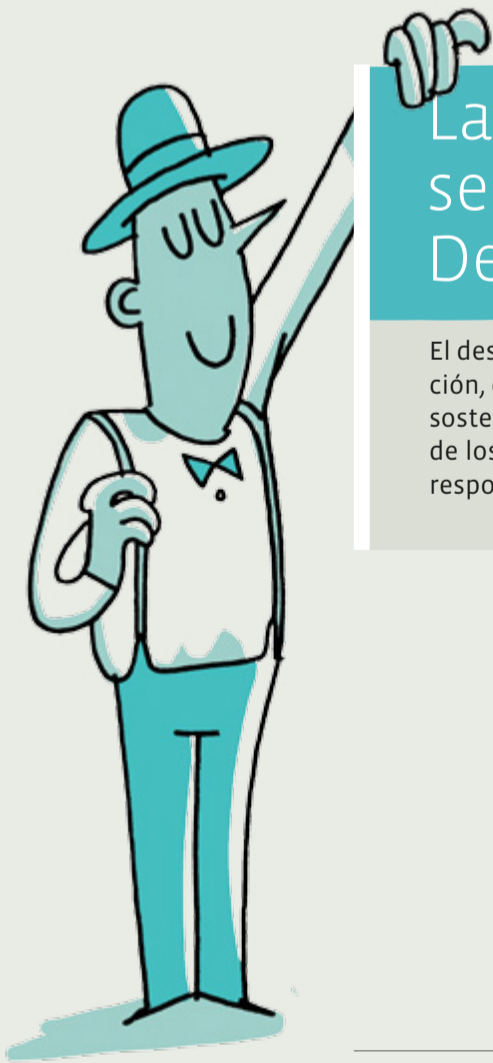
EL DESEMPEÑO SOCIAL¹⁵

Parecía evidente que el hecho de dar acceso a servicios financieros en favor de los excluidos del sistema bancario clásico implicaba un enfoque social.

Cuando se iniciaron las microfinanzas, nadie cuestionaba su vertiente social. Parecía evidente que el hecho de dar acceso a servicios financieros en favor de los excluidos del sistema bancario clásico implicaba un enfoque social. Las microfinanzas se desarrollaron, pues, de manera espectacular priorizando la puesta en marcha de indicadores financieros. Lo que parecía más importante era asegurar la continuidad de una oferta de servicios. Desde entonces, ha tenido lugar una importante labor de definición de los estándares aceptables universalmente permitiendo comparar a nivel financiero a diferentes instituciones.

El desarrollo de herramientas de medida del desempeño social se concretiza a partir de los años 2000. Si en un primer momento la dinámica se ha asociado a cierto número de profesionales activos en las instituciones de microfinanzas preocupados por mejorar la calidad de su trabajo, hay que reconocer que la aceleración en la integración de la medida del desempeño social como una tendencia dominante de las microfinanzas se ha reforzado por un cierto número de factores:

- | Varias crisis han afectado a las IMF, en países como Marruecos, Nicaragua, India e incluso Bolivia, evidenciando que los productos financieros propuestos no estaban necesariamente adaptados a la demanda.
- | Las microfinanzas han recibido una exposición mediática importante tras el Año Internacional del Microcrédito (2005) y al Premio Nobel de la Paz (Muhammad Yunus – 2006): este entusiasmo ha provocado una vuelta a la cuestión sobre la contribución de las microfinanzas al desarrollo y a la reducción de la pobreza.
- | Por último, los propios gobiernos han cuestionado el alcance de las microfinanzas y denunciado ciertas prácticas de las IMF, especialmente las tasas de interés demasiado elevadas.



La definición del desempeño social según el Grupo de Trabajo de Desempeño Social (SPTF)

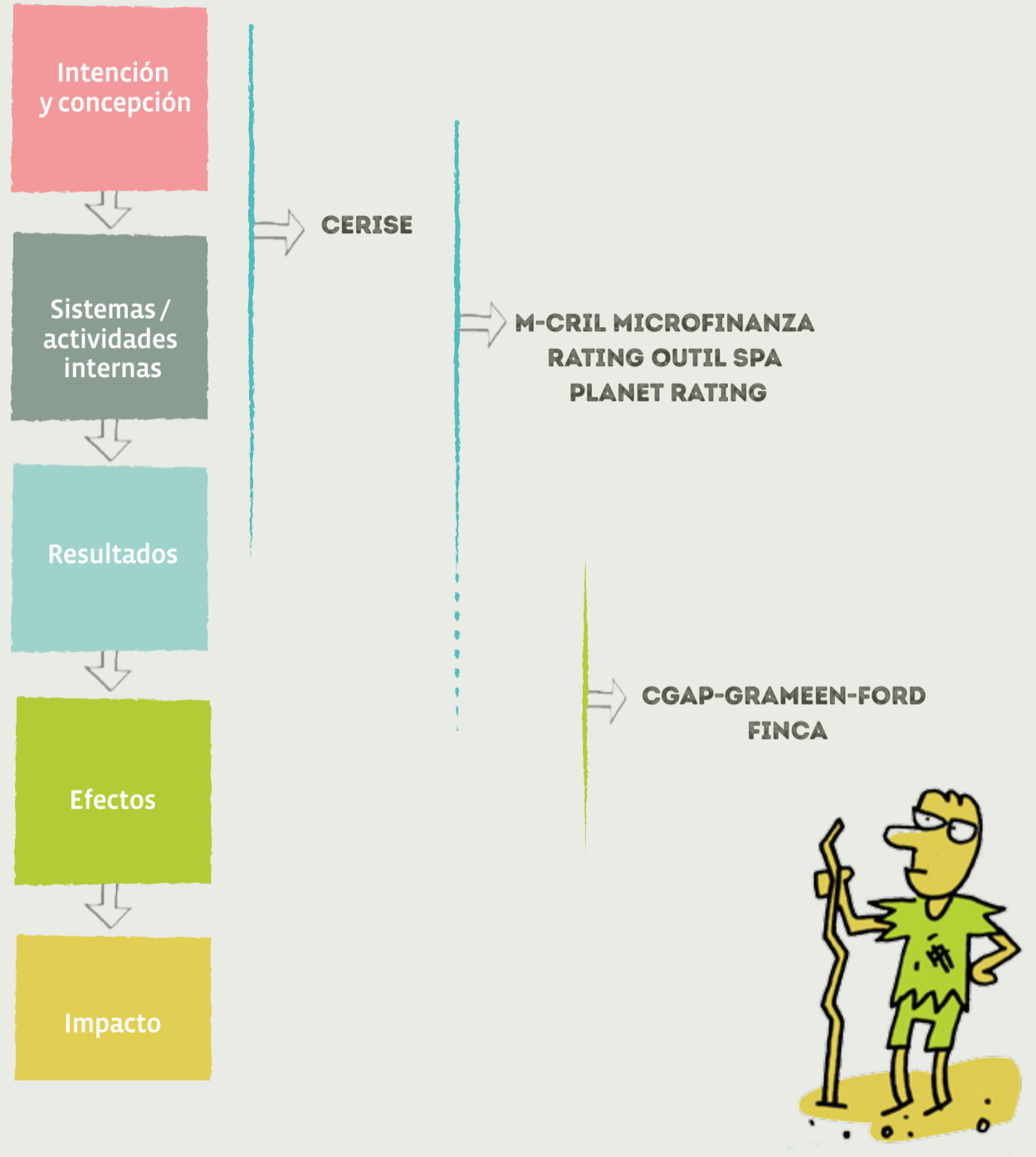
El desempeño social es la traducción efectiva en la práctica de los objetivos sociales de una institución, conforme a los valores sociales reconocidos: estos objetivos son, particularmente, el de servir sosteniblemente a un número creciente de pobres y de excluidos, mejorar la calidad y la adecuación de los servicios financieros, mejorar la situación económica y social de los clientes y garantizar la responsabilidad social hacia los clientes, los empleados, la comunidad y el medio ambiente.



Herramientas de evaluación del desempeño social

La ventaja de este planteamiento es que es relativamente ligero en comparación con los estudios de impacto.

HERRAMIENTAS Y MÉTODOS



El interés radica, pues, de forma prioritaria, en las herramientas y métodos de la IMF, yendo a veces hasta los resultados

La ventaja de este planteamiento es que es relativamente ligero en comparación con los estudios de impacto, que puede ser estandarizado, que las instituciones pueden compararse en términos de desempeño por zona geográfica, por estatus jurídico, por tamaño...

Pero, en el fondo, ¿para qué sirve esta herramienta de medición?

Para la IMF, la medida regular de su desempeño social puede mostrarse como una herramienta de control estratégico determinante que pueda permitirle cercar mejor las necesidades de los clientes y, a partir de entonces, contribuir a la mejora de su satisfacción y su fidelización. En este sentido, puede también contribuir a mejorar el rendimiento financiero.

La voluntad de poder comparar y clasificar todo está omnipresente.

Para el socio capitalista, el hecho de disponer de una medida del desempeño social será un argumento para asignar recursos cada vez más escasos.

Para los inversores, la lógica será relativamente similar: se trata de seducir a instituciones o a particulares.

Y, finalmente, para los poderes públicos, la medida casa con una política de protección de los clientes.

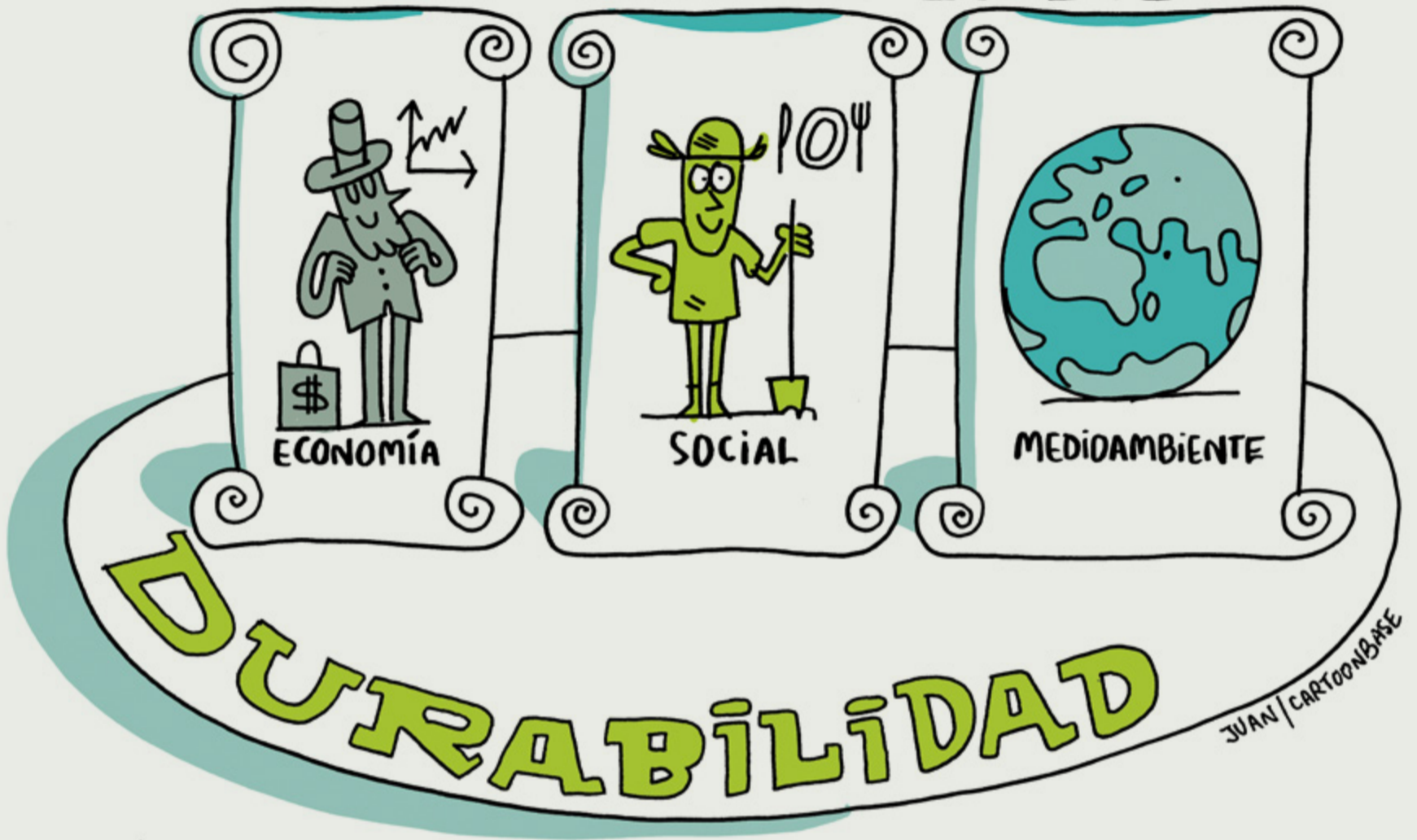
Sin embargo, se observa que, como en otros dominios, la presión que ejerce la comparación del desempeño (benchmarking) existe también en el sector de las microfinanzas, y ello incluye al desempeño social. La voluntad de poder comparar y clasificar todo está omnipresente. Una cultura del desempeño cuantitativo se impone, a riesgo de eliminar toda diversidad de contextos y de enfoques, y de aumentar la presión que ejerce la competición.

Los objetivos de desarrollo, ¿son necesariamente compatibles, por sistema, con el ejercicio de la competencia? La solución reside ciertamente en una voluntad permanente de mejorar la calidad del trabajo, respondiendo a realidades específicas que no se prestan necesariamente a la comparación, en particular en las zonas rurales más remotas.





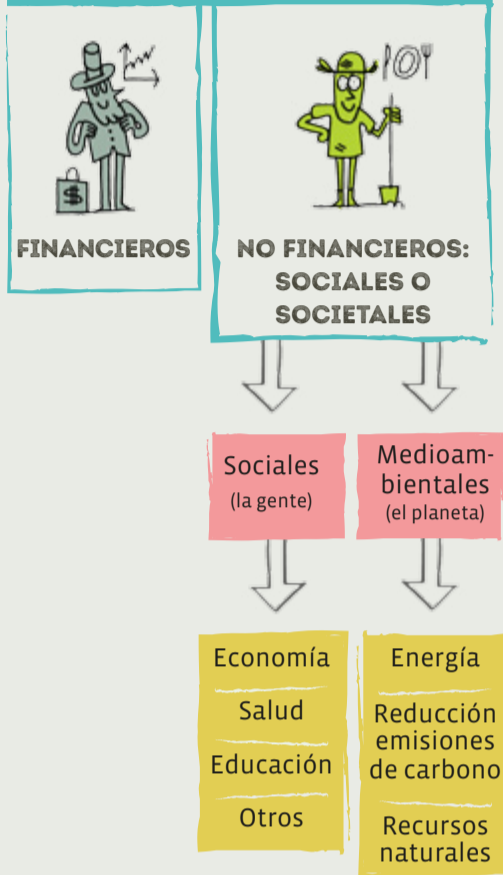
MICROFINANZAS



12

¿QUÉ MODELO AGRÍCOLA?
¿QUÉ LUGAR PARA
LAS FINANZAS VERDES?¹⁶

Tipos de retorno



Como sucede en otros sectores ligados a la cooperación internacional, las microfinanzas pretenden aproximarse a los tres pilares de la sostenibilidad: el económico, el social y el medioambiental. Esta última dimensión ha surgido más recientemente, pero adquiere una importancia creciente en el sector. Es lo que se conoce como la “triple bottom line”.

Esta tendencia es, evidentemente, muy positiva. Podemos, sin embargo, preguntarnos por el origen de estos desarrollos. ¿Corresponden a necesidades reales expresadas por los usuarios? ¿Están inducidos por los intereses de proveedores de materiales (energías renovables) o de servicios? ¿Se trata de un sector en el que la toma de conciencia en los países industriales influye en las prioridades en los países del Sur que participan claramente menos en la degradación del planeta y el calentamiento climático?

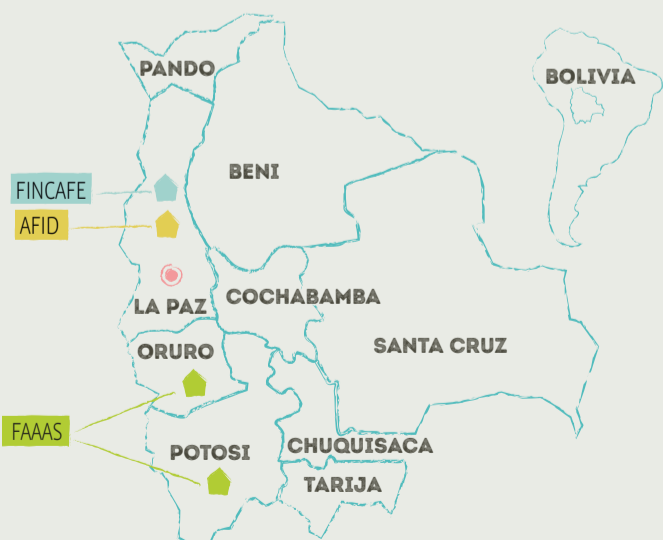
El enfoque en tres dimensiones considera que el éxito de una IMF se basará en el comportamiento respecto al provecho (financiero), a los clientes (social) y al planeta (medio ambiente), según el esquema siguiente

Es así que en Bolivia, tres OC de productores de café, de cacao y de quinoa han desarrollado una herramienta financiera verde.

Para algunas, este tipo de enfoque es aún relativamente marginal. Muy a menudo, se observa que los dispositivos de financiamiento de las explotaciones agrícolas familiares van unidos a la provisión de semillas híbridas y de insumos químicos utilizados en el marco de una agricultura convencional. Resulta pues oportuno que las organizaciones campesinas y en particular sus dirigentes reflexionen sobre esta problemática: ¿qué clase de créditos para las explotaciones agrícolas familiares y con qué modelo agrícola cabe promover?

No obstante, se tiende a la ampliación de las finanzas verdes. No sólo porque la mayor parte de las instituciones de microfinanzas nacen con una perspectiva de finalidad social fuerte que las hace sensibles a su responsabilidad social y por tanto están motivadas para participar en la resolución de dificultades halladas por la sociedad como es el caso de la degradación del medio ambiente y del proceso del cambio climático.

Pero también, porque las microfinanzas verdes responden concretamente a una demanda existente por parte de los prestatarios. Los productos propuestos, sea para una energía verde o para una agricultura biológica o agroecológica, son interesantes para los usuarios desde el punto de vista económico y social. Y no parecen afectar a la continuidad de las instituciones que los sirven.



ASOCIACIÓN “MADRE”	EFC	PRODUCTO	LOCALIZACIÓN
FEDERACIÓN DE PRODUCTORES DE CAFÉ DE BOLIVIA -FECAFEB	Servicios financieros cafetaleros FINCAFE	Café	La Paz – Yungas
CENTRAL REGIONAL DE COOPERATIVAS EL CEIBO	Alternativa financiera para el Desarrollo AFID	Cacao, bananas, limones, naranjas.	La Paz – Alto Beni
ASOCIACIÓN NACIONAL DE PRODUCTORES DE QUINUA - ANAPQUI	Financiera Asociación Agropecuaria del Altiplano Sur FAAAS	Quinoa, camélidos	Oruro, Potosí



13

BALANCE, DESAFÍOS Y PERSPECTIVAS



Esta nueva legitimidad de las políticas de financiamiento de la agricultura se traduce por la implementación de fondos de garantía, de líneas de crédito dedicadas, de creación de bancos agrícolas antaño desacreditados.

El sector de las microfinanzas ha evolucionado de forma muy importante en el transcurso de los últimos años. Están en cierta forma mundializados (un benchmarking y buenas prácticas) y privatizadas con la entrada en el juego de numerosos fondos de inversión y de bancos comerciales del Sur interesados por un nuevo mercado. En el Sur, las IMF consideradas como buenos clientes son relativamente escasas y, a menudo, los inversores se concentran sobre las mejores en términos de desempeño, financiero en un primer momento, incluso si los aspectos sociales y medioambientales ganan importancia. Se da pues un fenómeno de concentración que puede parecerse al del sector financiero tradicional. El mundo cooperativo, a menudo más anclado localmente, ha sufrido esta tendencia: los grandes sistemas mutualistas han tenido que reestructurarse fusionando sus cajas y perdiendo así cierta proximidad con sus miembros; las entidades de menor tamaño sufren para mantenerse en un mercado cada vez más competitivo.

Los Estados y las regiones han corrido en cierta forma tras el crecimiento del sector reglamentándolo con la primera y positiva preocupación de proteger a los clientes contra los riesgos incurridos por su ahorro o por el sobreconsumo de los créditos. La existencia de marcos más restrictivos ha tenido un impacto importante en los sistemas financieros descentralizados rurales y/o agrícolas, considerados como muy arriesgados. En efecto, las garantías sólidas están a menudo ausentes, y los riesgos se multiplican: clima y efectos del calentamiento climático; incertidumbres de los mercados nacionales, regionales e internacionales; problemas de salud concentrados en el mundo rural más afectado por la pobreza.

Otro efecto de un enfoque cada vez más comercial del mercado de las microfinanzas ha sido el claro cuestionamiento de las prácticas de subsidios de las tasas de interés en nombre de un mercado que no puede sufrir distorsiones y que debe dejar paso a los más eficientes. Este enfoque, poco coherente con algunas políticas y medidas tomadas en favor de la agricultura de los países ricos, ha penalizado incluso algo más el crédito agrícola, en el que ciertas actividades no pueden soportar las tasas promedio a menudo superiores al 24% por año sobre el saldo que resta a deber.

Por último, varias crisis sistemáticas y ciertos derivados individuales de las IMF han llevado a cada vez más numerosos observadores a cuestionar el impacto real de las microfinanzas en la lucha contra la pobreza, en particular en lo que se refiere a los grupos más marginales.

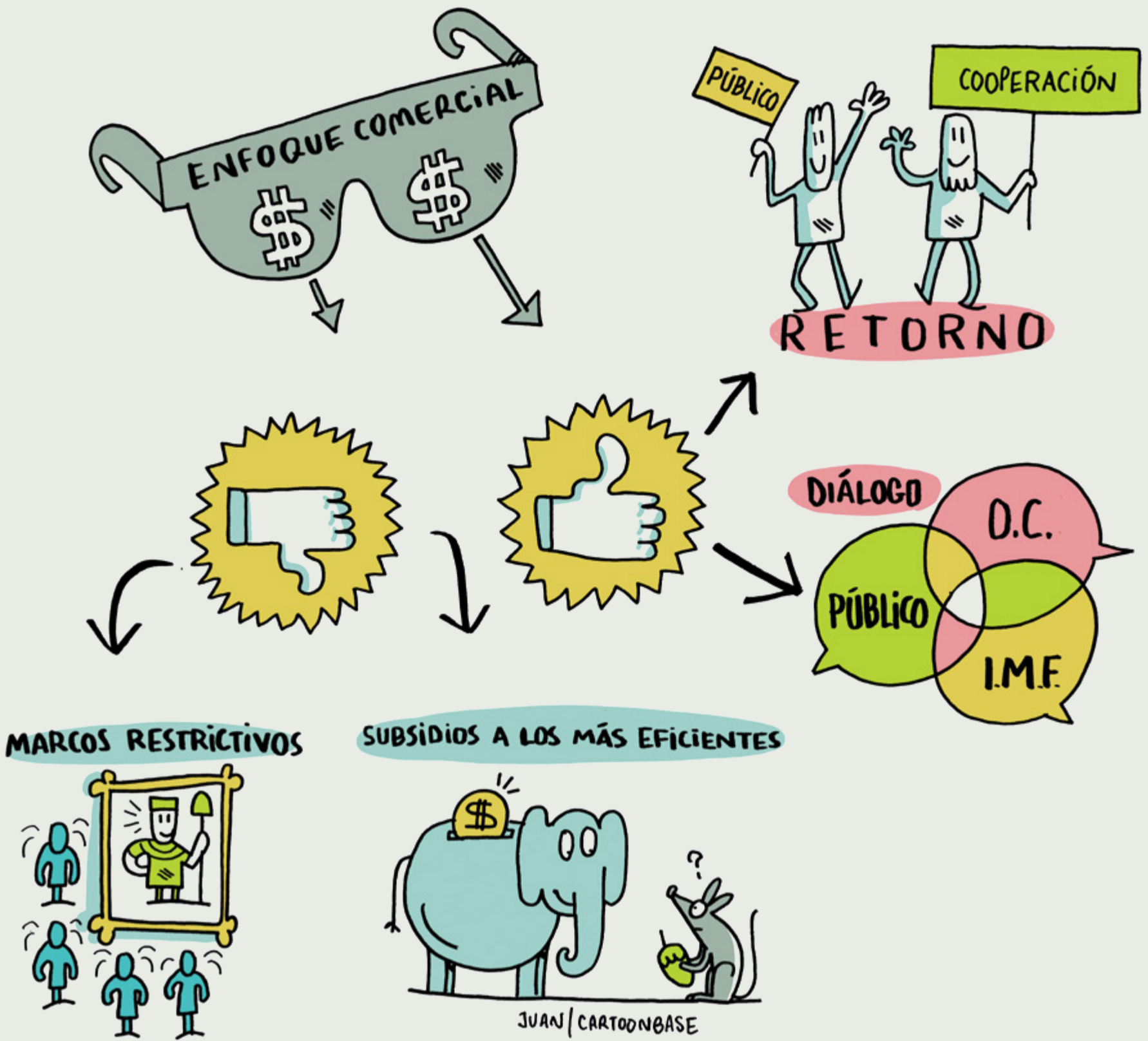
Sin embargo no todo es negativo: la crisis alimentaria de 2008, la aceleración del éxodo rural y la tendencia a la consolidación de las organizaciones representativas de los pequeños productores han contribuido ampliamente a la vuelta en gracia del financiamiento de la agricultura a nivel de las políticas públicas en los países del Sur y a nivel de las cooperaciones internacionales del Norte, teniendo en cuenta que el sector rural se había abandonado en el marco de la implementación de programas de ajuste estructural. Algunos compromisos tardan sin embargo en traducirse en hechos.

Esta nueva legitimidad de las políticas de financiamiento de la agricultura se traduce por la implementación de fondos de garantía, de líneas de crédito dedicadas, de creación de bancos agrícolas antaño desacreditados.

En paralelo, se desarrollan innovaciones: los productos y servicios se diversifican, las experiencias de aseguradoras agrícolas se implementan, el warrantage permite aumentar el acceso al crédito de productores de sectores poco seguros. Muchas esperanzas se basan en las finanzas digitales, como un medio a servir a menor coste las zonas rurales más alejadas disminuyendo drásticamente los costes de transacción y haciendo en consecuencia que los productos de créditos sean accesibles lo máximo posible. La preocupación de un más importante desempeño social y medioambiental de las instituciones de microfinanzas tiende a generalizarse.

Por último, los diferentes “mundos” se hablan: entre los productores (la demanda), las instituciones financieras (la oferta) y las autoridades públicas (el árbitro), se tejen vínculos y se concretizan colaboraciones.

Y sin embargo, las necesidades están aún lejos de ser satisfechas en términos cuantitativos y cualitativos.



En un comunicado con fecha del 6 de octubre de 2016, el Centro Técnico de Cooperación Agrícola y Rural (CTA) Unión Europea – África Caribe Pacífico estima que sólo el 25% de la demanda de los 270 millones de explotaciones agrícolas de pequeño tamaño de América Latina, África Subsahariana y el Sudeste asiático son satisfechas¹⁷. El déficit de financiamiento representaría más de 133 miles de millones de euros, de los que 74,7 miles de millones afectan a cadenas de valor calificadas como inestables, con una concentración de las transacciones en los mercados locales. Se trata en general de las mismas cadenas de valor que más concurren en la seguridad alimentaria.

Tras algunos años, el financiamiento de sectores va efectivamente viento en popa. Permite integrar a los diferentes actores de una cadena, del productor al distribuidor, en un

17 Casi la mitad a través de canales informales.

Existe efectivamente el espacio para adoptar iniciativas de cara a desarrollar más intensamente herramientas financieras que concurren en una multiplicación de las oportunidades de crédito a medio y a largo plazo.

proceso de financiamiento relativamente seguro para un mercado asegurado y regulado. La toma del riesgo es limitada. Pero efectivamente, este enfoque no conviene a todas las especulaciones, por ejemplo a la mandioca, al mijo, al sorgo e incluso a la patata...

A nivel cualitativo, y vinculado a la promoción de cadenas de valor, cabe constatar que los créditos agrícolas se orientan a menudo hacia una producción concreta, y que existen pocas experiencias de financiamiento sistemático que respondan a la diversidad de necesidades de una explotación agrícola familiar que, por naturaleza, tiende a disminuir sus riesgos diversificando sus actividades agrícolas y no agrícolas. Tiene lugar ciertamente una paradoja a intentar resolver desarrollando una política pública proactiva.

El reproche se hace a menudo a estas mismas explotaciones agrícolas familiares que representan un modelo desfasado, no competitivo, incluso no viable. Y que el futuro reside pues en el desarrollo del agronegocio. Al mismo tiempo, existen sólo pequeñas herramientas financieras que respondan a las necesidades de inversión de estas explotaciones agrícolas familiares, en particular del equipamiento, pero también del ordenamiento territorial. El ahorro local se moviliza a menudo a corto plazo. Existe efectivamente el espacio para adoptar iniciativas de cara a desarrollar más intensamente herramientas financieras (líneas de crédito dedicadas, fondos de garantía) que concurren en una multiplicación de las oportunidades de crédito a medio y a largo plazo.

Finalmente, la cuestión del refuerzo de las capacidades en materia de gestión financiera, en particular a nivel de los miembros y de los dirigentes de las OC es central si se desea progresar en la vía de un financiamiento más relevante de las explotaciones agrícolas familiares del Sur, de forma que se reduzca una asimetría de la información y de formación que perjudica a un diálogo equilibrado entre los actores. Parece también indispensable trabajar sobre un mejor conocimiento mutuo entre los diferentes protagonistas, lo que va a generar una confianza recíproca con el tiempo.

A estas alturas ya está claro: sutilmente, surge la cuestión del modelo agrícola del futuro. Sin entrar en una oposición caricatural entre agronegocios y explotaciones agrícolas familiares. Algunos apuestan por el refuerzo de los vínculos entre el sector público y el sector privado, utilizando así los fondos públicos como palanca para amplificar el alcance de las diferentes iniciativas. En el mismo orden de ideas, el enfoque basado en las cadenas de valor privilegia a menudo una agricultura clásica a base de insumos químicos y de semillas seleccionadas que refuerzan la dependencia de cara a los proveedores que son a menudo multinacionales... Al contrario, ¿por qué no reflexionar sobre un modelo más sostenible? Incluso si este concepto sigue siendo poco preciso, ¿por qué no desarrollar más experiencias de apoyo al financiamiento de enfoques agro-ecológicos?

He aquí un bonito reto, en primer lugar para las organizaciones campesinas, y seguidamente para las instituciones financieras con visión a largo plazo.





SOS Faim

Este número especial de *Zoom Microfinanzas* ha sido escrito por Marc Mees, responsable de la gestión de conocimientos de SOS Faim, con el apoyo de Claire Stoeckel, Laurent Biot, Christophe Brismé y François Cajot.

SOS Faim Bélgica y SOS Faim Luxemburgo son dos ONG de desarrollo activas en la lucha contra el hambre y la pobreza en África y en América Latina. Privilegiando un enfoque de asociación con los actores locales, las dos SOS Faim apoyan la agricultura familiar proporcionando a los campesinos del Sur un apoyo técnico, organizacional y financiero, y mediante la sensibilización y movilización de la población del Norte respecto a los problemas ligados a la pobreza y a la seguridad alimentaria.

Además de *Zoom microfinanzas*, SOS Faim edita otro boletín *Dinámicas Campesinas* dedicado a los problemas que encuentran las organizaciones de productores agrícolas y las organizaciones campesinas para desarrollarse. Puede encontrar esta publicación en versión para descargar en francés, inglés y español en el sitio Internet de SOS Faim: www.sosfaim.org

Los últimos números de *Zoom microfinanzas* han tratado

- + n° 47 SOS Faim, 20 años de apoyo al financiamiento rural en Perú
- + n° 46 El acceso al crédito para las explotaciones agrícolas familiares de Níger ¿qué logros y qué perspectivas?
- + n° 45 El desempeño social: ¿algo más que un bonito escaparate?

Editor responsable

Olivier Hauglustaine,
rue aux Laines 4, B-1000 Bruselas
(Bélgica)

Coordinación

Marc Mees
mme@sosfaim.org
T 32-(0)2-511.22.38
F 32-(0)2-514.47.77
info.be@sosfaim.org
www.sosfaim.org

Grafismo

www.marmelade.be

Zoom microfinanzas
está impreso en papel reciclado

Zoom microfinanzas cuenta con el apoyo de la Dirección General de la Cooperación Internacional de Bélgica.

Las opiniones presentadas en la siguiente publicación son solamente responsabilidad de sus autores.

SOS Faim Agir avec le Sud

Rue aux Laines, 4 B-1000 Bruselas - Bélgica |
T 32-(0)2-511.22.38 | F 32-(0)2-514.47.77 | info.be@sosfaim.org

SOS Faim – Action pour le développement

17-19, avenue de la Libération, L-3850 Schifflange (Luxembourg) |
T 352-49.09.96 | info-luxembourg@sosfaim.org