

## **Responsabilidad social y responsabilidad con la sociedad en microfinanzas**

Jean-Michel Servet

IHEID Ginebra/IRD/IFP

Jean-Michel.Servet@graduateinstitute.ch

### RESUMEN

Cada vez un mayor número de trabajos dedicados a las microfinanzas hacen referencia a la « responsabilidad social » de organizaciones privadas (con o sin ánimo de lucro), públicas o mixtas que ofrecen servicios de microfinanzas.

Nosotros evaluamos su *responsabilidad social* esencialmente a través de su contribución a la inclusión financiera de los pueblos. Al tomar esta posición, la estamos separando de su *responsabilidad con la sociedad* o compromiso ciudadano, que se encuentra definida por sus logros socio-económicos, entendidos como un aumento de los ingresos o un empoderamiento de alguna parte de la población. Es necesario definir, en contextos financieros diferentes, los elementos pertinentes que permiten conocer la responsabilidad específica de instituciones cuya actividad principal es prestar servicios de microfinanzas. Esta responsabilidad se encuentra directamente relacionada con los clientes o usuarios, pero también hay que buscarla en las relaciones con los otros actores de las microfinanzas con los que las instituciones compiten o cooperan. Esto debe permitir comprender los procesos a través de los cuales estas instituciones producen y difunden servicios financieros entre sus clientes o usuarios respondiendo eficazmente a sus necesidades en este ámbito y con un coste que debe estar de acuerdo con sus capacidades para cubrirlo. Este análisis tiene que ayudarnos sobre todo a ir más allá de la oposición entre el “ir bien” (*to do well*) del rendimiento financiero de una inversión y el “hacer el bien” (*to do good*) propio de la producción de valores sociales y medioambientales que la inversión permite.

## Responsabilidad social y responsabilidad con la sociedad en microfinanzas

### Introducción<sup>1</sup>

A mediados de los años 90, la inclusión de las microfinanzas<sup>2</sup> en el sector de la economía social y solidaria parecía evidente a los ojos de muchos de sus analistas y actores. Su objetivo principal, poco cuestionado, se definía como una contribución a la «lucha contra la pobreza». Diez años más tarde, la comercialización<sup>3</sup> creciente de servicios de microfinanzas ha situado al sector en otros términos. A partir de este momento, es difícil asimilar estos servicios simple y llanamente como una ayuda caritativa y desinteresada<sup>4</sup>. Esta revolución es causada a la vez por la comercialización del sector y por la fuerte profesionalización de las grandes organizaciones no gubernamentales que, en muchos casos, se han convertido en empresas de consejo y comisión para el desarrollo y para las cuales las prestaciones microfinancieras son una oportunidad.<sup>5</sup>

---

<sup>1</sup> Este artículo es una contribución a los trabajos realizados en el marco del proyecto ANR RUME (*Rural microfinance and employment. Do processes matter?* IRD/IFP/Cirad) bajo la dirección de Isabelle Guérin. Se basa en los intercambios realizados con la Réseau Entrepreneuriat et microfinance de l'AUF (animada por Eddy Bloy), en el seno del equipo Travail et Mondialisation (UMR IRD 201, en particular con Eveline Baumann) y con Symbiotics SA Genève (sobre todo con Cédric Lombard) al igual que con la Swiss Microfinance Platform. Esta contribución trata con detalle algunos puntos ya presentados en GUÉRIN, ROESH, SERVET (publicación en 2008) y en FOUILLET, GUÉRIN, MORVANT-ROUX, ROESCH, SERVET (2007) et SERVET (2008 Orléans). Nuestros sinceros agradecimientos sobre todo a D. Fino, I. Guérin, S. Morvant, Etienne Perrot y los investigadores del proyecto RUME por sus numerosas sugerencias y que desgraciadamente no hemos podido integrar en su totalidad. El objeto de esta contribución no es ni el análisis de los rendimientos socio-económicos de las instituciones, ni de sus rendimientos financieros, ni de las técnicas que permiten medir los unos y los otros. Respecto a la medida de los rendimientos socio-económicos, véase a continuación la nota 15.

<sup>2</sup> Las instituciones consideradas aquí como «de microfinanza» pueden poseer diferentes estatus: entidades financieras privadas o públicas, con estatus bancario o no, como organizaciones no gubernamentales cuya actividad es principalmente incluso exclusivamente financiera. Véase a continuación la nota 36 y SERVET, 2006, *Banquiers*.

<sup>3</sup> La comercialización se debe entender como un doble movimiento: por una parte el hecho de que las organizaciones se convierten en objeto de inversión con ánimo lucrativo y por otra, que en sus relaciones con los clientes, la cobertura de riesgos se busque sin subvención (lo cual es más a menudo un objetivo que una realidad). Estos dos movimientos están vinculados.

<sup>4</sup> Nuestro análisis se sitúa aquí en un nivel de lógicas de funcionamiento que la mayor parte del tiempo trascienden y superan las intenciones (generalmente positivas) de los actores. Las «buenas intenciones» no constituyen en sí mismas el «bien». Un proyecto puede tener como objetivo «la lucha contra la pobreza» pero por ejemplo puede tener como consecuencia el aumento de las desigualdades sociales y, al hacer esto, aumentar la pobreza de las categorías más vulnerables de forma temporal o definitiva.

<sup>5</sup> DICHTER, (2006).

A lo largo de 2007, el ejemplo más comentado de esta comercialización de una institución de microfinanzas se daba en Méjico. La salida al mercado en la Bolsa de New York y de Méjico del 30% de las acciones del Banco Compartamos, una institución mejicana que realiza préstamos a sus 600.000 clientes a tasas de interés efectivas superiores al 60% al año, y la fuerte subida del valor de sus acciones (más del 20% el primer día de cotización) provocó una especie de eletroshock a nivel mundial frente a estas transformaciones y sobre todo frente al futuro de algunas instituciones estrella de las microfinanzas. ¿Cómo una organización que era una organización no gubernamental sólo hasta 2000, que se benefició en su desarrollo de los subsidios públicos y que pretende todavía « luchar contra la pobreza » ha permitido que una pequeña minoría de accionarios se enriquezcan tanto en un tiempo tan breve? Muhammad Yunus, en la entrega de su premio Nobel a la Paz en diciembre de 2006<sup>6</sup>, criticó en su discurso la comercialización del microcrédito introducida a través de préstamos o de inversiones de los nuevos actores del sector. Su ataque sorprendió a todos, especialmente a ciertos financieros que se habían visto seducidos por sus iniciativas. Esta crítica se dirigía sobre todo a ciertos bancos comerciales que, debido a sus intervenciones, habían sido acusados de pervertir la prestación microfinanciera. Esta prestación sería positiva por naturaleza siempre y cuando no existieran supuestas intervenciones con un objetivo fundamentalmente lucrativo. El objetivo de los diferentes actores de la sociedad, instituciones financieras incluidas, sería según Muhammad Yunus esencialmente el de erradicar la pobreza, y el microcrédito constituiría un elemento central de una estrategia de *social business*<sup>7</sup> que permita rápidamente relegar la pobreza, tal y como él dijo, « a los museos ».

Cada vez existe un mayor interés en las inversiones internacionales que apoyan la transformación de instituciones de microfinanzas. Estas inversiones, en forma de préstamos o de participaciones de capital de las instituciones de microfinanzas, sobrepasaron en 2006 los 4.000 millones de dólares, se triplicaron entre 2004 y 2006, y actualmente están creciendo a un ritmo del 25% al año<sup>8</sup>. Es tentador establecer una relación entre la comercialización de la microfinanzas y la disminución o desaparición de su supuesta vocación social. De hecho, la relación es más compleja si nos fijamos en la diversidad de los motivos para invertir. No se puede simplificar todo a la búsqueda de los mayores beneficios posibles e inmediatos y los motivos pueden ser híbridos.

---

<sup>6</sup> YUNUS, (2007) p. 237 *sq.*

<sup>7</sup> YUNUS, (2007) reúne bajo este término, por una parte, inversiones sin ánimo lucrativo y, por otra, la auto organización de las poblaciones pobres para la producción y la comercialización de bienes y servicios de los que son sus principales clientes. Véase la nota 25.

<sup>8</sup> STRAUSS, (2008). Se elevarían a 7.000 millones de dólares en 2008.

En el campo de las microfinanzas, es excesivo separar radicalmente un punto de vista institucional del público o del privado, ya sea lucrativo o no lucrativo, ya que nos encontramos ante una situación complicada debido a una maraña creciente de partenariados que articulan los fondos públicos de cooperación, los de fundaciones privadas y fondos privados de inversión<sup>9</sup>. Esta evolución nos obliga a dejar de tener en cuenta el estatus jurídico de una institución como un elemento discriminante esencial de su nivel de contribución a la solidaridad<sup>10</sup>. Al contrario, pocos especialistas estarían de acuerdo con la afirmación de Milton Friedman que postula que la responsabilidad social de una empresa consiste únicamente en producir beneficios para sus accionistas<sup>11</sup>, incluso si como afirma M. Yunus cuando sus objetivos sociales y medioambientales están asociados a un objetivo lucrativo, la presión por conseguir beneficios de la inversión financiera se centra en la búsqueda de plusvalías. No obstante, parece equivocado enfrentar los objetivos lucrativos y sociales según el rendimiento financiero de las empresas que además hacen alarde de producir valores sociales y medioambientales<sup>12</sup>.

Dentro de este nuevo contexto internacional de comercialización de las microfinanzas y de su creciente globalización<sup>13</sup>, se debe integrar la necesidad de definir la responsabilidad social de las instituciones de este sector.

Para comprender la responsabilidad social en microfinanzas, necesitaremos en primer lugar establecer los términos del debate y presentar los riesgos que la imprecisión de su definición suponen para el sector y su evolución. Así, sería útil comprender la formación de la aparente paradoja que, por hacer hincapié en la expresión « lucha contra la pobreza », ha relegado los indicadores de inclusión financiera a un segundo plano o, incluso, los ha olvidado completamente. Las críticas lanzadas sobre la contribución efectiva de las microfinanzas para disminuir el nivel de pobreza de sus clientes y la imprecisión en la mayor parte de las instituciones de microfinanzas en la evaluación de este impacto han sembrado dudas en el seno de los socios inversores. Al mismo tiempo, las ventajas que el auge de estos indicadores pueden aportar a las instituciones para atraer recursos han cambiado la situación.

---

<sup>9</sup> RODRIGUEZ, SANTISO, (2007). KfW, la institución financiera alemana de origen público a cargo de la cooperación, representaría aproximadamente de forma directa e indirecta un cuarto de estas intervenciones.

<sup>10</sup> MORVANT ROUX, SERVET, SOULAMA, (2008).

<sup>11</sup> FRIEDMAN 1970.

<sup>12</sup> Harvard 2007.

<sup>13</sup> GUÉRIN, SERVET, 2003, Quinto informe y GUÉRIN, SERVET, 2005.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente, definiremos la responsabilidad social propia del sector financiero en términos de inclusión financiera. Esto nos permitirá clarificar lo que podría o debería ser, a nivel micro y también macro, la postura de los diferentes tipos de actores en su respectiva contribución a una mejor y más amplia inclusión del conjunto de poblaciones.

## 1. Los términos del debate.

Los llamamientos a la responsabilidad de las empresas aparecen como una extensión del conjunto de actores de los que muchas veces en un principio han podido quedar relegados sólo a ciertos efectos medioambientales provenientes de la propia producción o uso de los productos vendidos. Los papeles que los actores públicos y privados atribuyen generalmente y generosamente a las organizaciones microfinancieras hoy en día se han multiplicado e incluso son contradictorios.

En algunos contextos, puede parecer difícil reconciliar<sup>14</sup> los diferentes rendimientos que pueden ser necesarios o que se buscan<sup>15</sup>: financieros, técnicos, comerciales, sociales y medioambientales. Estos rendimientos parecen estar caracterizados igualmente por las responsabilidades propias de estos campos en particular. Si nos fijamos exclusivamente en los efectos que las actividades financiadas tienen en los clientes o usuarios de las microfinanzas, los papeles que se asignan a este sector comprenden diferentes niveles de una forma de responsabilidad. Esta depende del impacto de los efectos<sup>16</sup>, tanto inmediatos como duraderos, de las acciones realizadas al igual que de las modalidades de la producción y difusión de los servicios. Esos procesos, efectos e impactos son de orden económico, a través del aumento de los ingresos medios de los clientes, usuarios o beneficiarios. Son de orden social y político a través de un refuerzo de sus capacidades, individuales y colectivas, de actuar dentro de sus comunidades, en particular referido a ciertos grupos excluidos o marginados y a mujeres amas

---

<sup>14</sup> BALKENHOL (ed.) (2007) et SERVET, (2006) *Banquiers* (capítulo Impact).

<sup>15</sup> LAPENU, DOLIGEZ (2007). Entre las herramientas, véase l'Outil d'évaluation de la pauvreté en microfinance du CGAP, el *Progress out of Poverty PPI* de la Grameen Foundation y los trabajos de IRIS apoyados por la USAID; los trabajos realizados por el Consortium Imp-Act et CERISE, sitio disponible al igual que los de SPTF (Microfinance Gateway) y de MIX-Market.

<sup>16</sup> Sobre la diferencia entre efectos (consecuencia de una intervención) e impacto (un efecto buscado), véase SERVET, (2006), *Banquiers*.

de casa o en el seno de grupos familiares. Se pueden referir al trabajo digno<sup>17</sup> o al orden medio ambiental<sup>18</sup>. Y por supuesto deberían ser de orden financiero a través de la prestación de servicios financieros adaptados a las necesidades de las poblaciones o, en otras palabras, que respondan efectiva y eficazmente a estas necesidades (lo que podemos llamar « calidad de servicio ») y a un coste efectivo compatible con sus medios para cubrirlo. Este coste en un principio es monetario, pero no sólo eso; también debe incluir el tiempo adicional de actividad y de disponibilidad para beneficiarse del servicio financiero<sup>19</sup>. Muchos estudios dedicados al microcrédito han demostrado que las técnicas de préstamo solidario en el seno de un pequeño grupo exigen un tiempo de participación considerable y los beneficiarios de los préstamos consideran este tiempo empleado como una obligación más que como algo deseable.

Gracias a sus diferentes rendimientos, las instituciones pueden producir, para los inversores, simultáneamente y en proporción variable plusvalías financieras y valores sociales<sup>20</sup>. Entre estos valores, la disminución de la pobreza ocupa un papel central, sobre todo a través de los Objetivos del Milenio<sup>21</sup>. La disminución de la pobreza se puede entender desde un punto de vista estrictamente económico como un aumento de ingresos, dotación de medios de trabajo y de producción así como capital técnico, ganado, tierras, medios de transporte o de fondos circulantes comerciales. Por otra parte, esta disminución de la pobreza se puede comprender de forma más amplia por medio de la evolución del consumo, la mejora de la vivienda, del equipo sanitario y por medio también de los indicadores de desarrollo humano que el PNUD patrocina, como son el acceso a la salud y la educación. Estos son indicadores que también se pueden utilizar para medir la contribución de una institución de microfinanzas a la disminución de la pobreza<sup>22</sup>. De este modo, algunas formas de micro crédito pueden aumentar

---

<sup>17</sup> En particular en lo que se refiere a la contratación de niños y las diferentes formas de servilismo en el trabajo; sobre este último punto véanse los trabajos realizados en el marco del Institut français de Pondichéry, en relación sobre todo con el Bureau International du Travail y ciertas instituciones indias de microfinanzas bajo la dirección de Isabelle Guérin. Véase el ejemplo The Netherlands Development Finance Company (FMO), *Social and Environmental Field Guide for Micro Finance Institutions*, guía de buenas prácticas en microfinanzas para la aplicación de las normas BIT (documento que se está traduciendo hacia el francés bajo la iniciativa de la Société Générale).

<sup>18</sup> Debido a las actividades financiadas o a las condiciones de transporte de los agentes de crédito, de consumo de energía y papel en los locales de las entidades de crédito por ejemplo. Aquí no tratamos relaciones entre microfinanzas y el medio ambiente. Véase el ejemplo de The Netherlands Development Finance Company (FMO), *Social and Environmental Field Guide for Micro Finance Institutions* para la aplicación de normas medioambientales.

<sup>19</sup> Véase el análisis de esta limitación en el caso de los grupos de autoayuda (*self help groups*) indios en GUÉRIN, PALIER (2004).

<sup>20</sup> Sobre esta dimensión véanse las memorias de Jérôme Audran e Yves Some, estudiantes del IHEID Ginebra.

<sup>21</sup> Sobre la relación OMD y microfinanzas, véase sobre todo UNCDF (2005).

<sup>22</sup> Véase la nota 14.

los ingresos medios de una población<sup>23</sup>, pero también aumentan las diferencias entre quienes los perciben y por tanto la vulnerabilidad de la mayoría, al mismo tiempo que se perjudica su medio ambiente y sus condiciones de trabajo o de vida... Los efectos del microcrédito sobre el trabajo infantil en las microempresas por ejemplo no se conocen muy bien o más bien apenas se conocen<sup>24</sup>.

Aunque es cierto que a través de la prestación de los servicios financieros que las poblaciones necesitan, una institución puede pretender producir plusvalías financieras y valores sociales y medioambientales, sería un error pensar que todas las instituciones de microfinanzas pueden en cualquier momento y situación producirlos sin contradicciones. Estos valores y plusvalías se pueden complementar entre sí al igual que uno de ellos puede entrar en conflicto con el otro. Esto se da en parte porque los mecanismos de competencia por sí solos son incapaces de incluir todos los costes, en particular los derivados de un desarrollo duradero y sostenible. Las plusvalías financieras por una parte y los valores sociales y medioambientales por otra se sitúan raramente en la misma dimensión temporal. Las primeras en general se buscan a corto plazo mientras que los segundos se manifiestan a menudo más a largo plazo.

Al contribuir en la producción de los valores llamados « sociales » o medioambientales, una empresa puede hacer alarde de un compromiso ciudadano. De cierta manera este compromiso, la participación en un desarrollo ecológicamente sostenible y socialmente duradero<sup>25</sup>, las diferentes caras de esta responsabilidad corporativa (*corporate responsibility*)<sup>26</sup>, retoman las tradiciones filantrópicas y la antigua caridad de los jefes de empresa. No obstante, una diferencia importante surge del hecho de que la filantropía distribuía o repartía una fracción de los beneficios obtenidos según un mecanismo redistributivo privado. La formación de estos

---

<sup>23</sup> El aumento de los ingresos medios no es beneficioso para todos, como si el aumento de los ingresos de los más ricos diese lugar automáticamente a una mejora de la situación de los más pobres. Hemos desarrollado una crítica de este efecto de *trickle down* en SERVET, (2007), « Les illusions.

<sup>24</sup> Un estudio cualitativo realizado por Timothée Barona en el marco del Master de Estudios de Desarrollo IHEID (2008) ilustra las dificultades de las investigaciones sobre esta cuestión respecto a los microemprendedores.

<sup>25</sup> Además de las normas que producen organizaciones como el BIT o la OCDE, existen también estándares para el medio ambiente (ISO 14001) y para los derechos de la persona humana sobre todo en materia de condiciones de trabajo (SA 8000) bajo la iniciativa del *Council on Economic Priorities*. A raíz de una reunión celebrada en Bangkok en septiembre de 2005, ISO (*International Organization for Standardization*) con el apoyo de *Swedish Standards Institute (SIS)* y de la *Brazilian Association of Technical Standards (ABNT)* a trazado un esbozo de la norma de la *social responsibility ISO 26000*. Estas parecen limitarse a las normas de la *Organisation Internationale du Travail*.

<sup>26</sup> Yunus (2007) propone un *social business*, a través de empresas organizadas como las empresas con ánimo de lucro y competitivas de los mercados, pero cuyo objetivo sería únicamente el de la creación de valores sociales (y medioambientales) sin producción de plusvalías financieras para los accionarios. Esta ausencia de búsqueda del beneficio de los accionistas propietarios distinguirían el *social business* de la *corporate responsibility*.

valores sociales y medioambientales, se puede inscribir en el proceso mismo de producción y difusión de bienes y servicios, a través de las condiciones de trabajo y de una comercialización del servicio o del producto, según los efectos positivos sobre el medio físico y social, etc. Se trata de una alianza entre el *to do good* y el *to do well*, o en otras palabras, hacer el bien haciéndolo de forma eficaz. La demanda de producción de estos valores puede provenir de los accionarios, los empleados, clientes, pero también de las autoridades públicas locales, nacionales o multilaterales que lo exijan de las instituciones de microfinanzas.

La ética o una ideología pueden pedir la búsqueda de un tipo concreto de rendimientos: la elección se puede hacer entre uno de los campos de lo social o del medio ambiente, entre las relaciones de trabajo o la gobernabilidad dentro de una organización, entre los efectos producidos en los clientes o más comúnmente en comunidades locales, etc. La ética está fundada, por un lado, en las normas morales y, por otro, en una coherencia entre los fines que se intentan alcanzar a nivel local y global y los medios que se utilizan para conseguirlos.

Nuevas formas de medir los rendimientos en materia social, medioambiental, de reparto o de comportamiento ético (los cuatro se pueden cruzar y constituir índices sintéticos) son capaces de tentar a ciertos inversores. Muy oportunamente existe un mercado también para este tipo de inversiones y algunos actores desarrollan este nuevo tipo de productos y de medición<sup>27</sup>. Igualmente, las empresas están sometidas a mediciones y a imágenes mediáticas positivas o negativas que tienen una influencia sobre ciertos clientes y favorecen o no la contratación de nuevos asalariados. Muchos de los apoyos a las microfinanzas se basan en procesos de este tipo. Entre los muchos *sponsors* de la más mediática de las organizaciones francesas de microfinanzas, PlanetFinance, encontramos grupos financieros (*Axa, Citigroup, Crédit Agricole Private Equity*) y también una multitud de firmas cuyo vínculo con las microfinanzas puede sorprender, por ejemplo: *Microsoft, Peugeot, Orange, SFR, Suez, Accor Hôtel*, la agencia de viajes Directours, un productor de vidrio *Glaverbel, Bombardier Transportation*, e incluso *Damas, The Art of Beauty...*

No es lo mismo responder a una responsabilidad social en concreto definida por el sector de actividades en el que interviene una institución, que mediatizar una imagen positiva de una empresa a través de sus llamados compromisos « sociales » o de satisfacer las necesidades de los inversores aplicando sus fondos de una manera que podemos calificar de ética o solidaria,

---

<sup>27</sup> Yunus (2007) propone la creación de una bolsa para acoger las inversiones del *social business* y la medición de este tipo de empresas.

etc. Es importante distinguir<sup>28</sup> muy claramente entre la responsabilidad social como ética y la responsabilidad ciudadana o con la sociedad con una finalidad muy general que no tiene ningún vínculo directo con la actividad de la empresa.

Con responsabilidad social, nos referimos a las consecuencias de las elecciones que toma una institución en su campo específico de intervención, o dicho de otra forma, lo que en la práctica constituye el cuerpo de tu trabajo. Una institución privada que inscribe su acción en una perspectiva de responsabilidad social contribuye de esta manera, junto con las instituciones públicas, al bien común y el interés general produciendo valores sociales y medioambientales<sup>29</sup>. En microfinanzas, la responsabilidad de las instituciones que actúan en este campo se sitúa por definición misma de este sector financiero en el proceso de inclusión financiera de las poblaciones<sup>30</sup>. La responsabilidad social de los actores de las microfinanzas no se puede limitar a (y según la definición que nosotros presentamos tampoco se puede confundir con) tener en cuenta las supuestas consecuencias (que se evalúan sistemática y rigurosamente más allá de los clientes y usuarios) de las acciones que se llevan a cabo sobre los ingresos medios de las poblaciones y las capacidades políticas y sociales que estas acciones les proporcionarían.

Una primera forma de interpretar la responsabilidad social de las empresas, entendida como tal, es pensar en ella como en una pérdida sufrida voluntariamente debido a la generosidad. Un segundo enfoque, la considera como un riesgo a asumir en el marco de una buena gestión a largo plazo. Incluir el campo de la responsabilidad social para una empresa en el cuerpo de su trabajo puede permitir anticipar el riesgo de futuras diligencias ante los tribunales, o simplemente evitar campañas de crítica ante la opinión pública llevadas a cabo por organizaciones de la sociedad civil, representantes de comunidades locales, grupos de activistas, gobiernos extranjeros, etc. cuando una actividad se da a conocer en un lugar determinado y que afecta a una parte de una población que ha sufrido una crisis sectorial o del deterioro del entorno físico o cultural. Si en materia financiera, este riesgo es mucho más limitado que en otros ámbitos, constituye un marco general de florecimiento de las acciones de responsabilidad social para el conjunto de las empresas. Se puede subrayar que el incremento del tamaño de una empresa y de su notoriedad aumenta el riesgo de que ésta sea objeto de ataques lanzados por los actores de la sociedad civil. Cuanto mayores son los

---

<sup>28</sup> Este enfoque cubre en parte la distinción establecida por Max Weber (véase 1919, *Le Savant et le Politique*) entre la ética de convicción que hace hincapié en principios morales que guían la acción y la ética de responsabilidad que tiene en cuenta las consecuencias de las decisiones que se toman.

<sup>29</sup> Anne Salmon, *in* : LAVILLE, CATTANI (ed.), (2006).

<sup>30</sup> Véase la nota 2.

beneficios de una empresa, mayores son también las expectativas de la sociedad civil en cuanto a la responsabilidad social y la responsabilidad con la sociedad. También está claro que la disminución del peso de las intervenciones públicas directas en muchos campos ha conferido un papel de defensa de intereses colectivos o particulares a las organizaciones de la sociedad civil. Más allá de los enfrentamientos, se observan partenariados entre estas organizaciones y empresas que reconocen la legitimidad de la intervención de actores de la sociedad civil. El tercer enfoque considera la responsabilidad social como una inversión para favorecer la imagen positiva de la empresa que puede reforzarse o crearse. Un cuarto enfoque habla de una oportunidad para colocar a una empresa en una buena situación para hacer frente a la demanda de los bienes o servicios que produce. La responsabilidad social se integra en el proceso estratégico de la organización<sup>31</sup>. Si una empresa busca no sólo una demanda solvente y con altas ganancias sino que se adapta a la demanda potencial de los clientes, en la diversidad de sus necesidades, más le vale asumir las evoluciones del mercado y reaccionar a las transformaciones anticipándose a éstas. Esto es especialmente importante en un contexto de globalización en el que las incertidumbres aumentan. Las dos primeras interpretaciones se refieren a un riesgo que hay que cubrir y consisten en una actitud defensiva. Al contrario, los enfoques tercero y cuarto son positivos, incluso nos aventuraríamos a decir que son ofensivos. Estos enfoques toman la responsabilidad social como una oportunidad para la empresa.

---

<sup>31</sup> Este tipo de argumento se desarrolla sobre todo en MARGOLISS, ELFENBEIN, WALSH 2007.

## 2. La responsabilidad propia del sector microfinanciero

La responsabilidad social intrínseca de una institución que tiene como función la producción y la difusión de servicios financieros es el contribuir a la inclusión financiera de las poblaciones, de realizarlo sin discriminación y según métodos que no hagan crecer la pobreza. Se trata de una lógica casi paretiana que se aplica no sólo a individuos sino también a unidades productivas y a grupos sociales. Las instituciones financieras, entre ellas los bancos, poseen una responsabilidad central en lo que se refiere a la inclusión financiera debido a sus actividades en el sector financiero y el riesgo sistemático de aumento de la exclusión que estas actividades pueden crear. Teniendo en cuenta esto, podemos comprender el reglamento de *Community Reinvestment Act* en Estados Unidos o las limitaciones que se imponen en la cantidad de clientes desfavorecidos respecto al conjunto de sus clientes en los bancos comerciales y compañías de seguros en la India. Estas instituciones deben actuar de tal forma que sus actividades, que favorecen a los unos, no tengan un efecto secundario deteriorando las condiciones de vida y de supervivencia de los otros, por ejemplo fomentando el sobre-endeudamiento<sup>32</sup>.

La inclusión financiera se define generalmente a través del uso de los servicios bancarios. Esta definición restrictiva deja a un lado el conjunto de servicios financieros que se llevan a cabo en las llamadas prácticas « informales ». Es interesante resaltar que estas prestaciones no llegan a compensar la falta de acceso formal. Se observa una complementariedad y no una competición y sustitución entre los diferentes tipos de las llamadas prestaciones “formales”, “semi-formales” e “informales”. De hecho, la mayor parte del tiempo y aunque pueden, las poblaciones utilizan estrategias que combinan microcrédito y prácticas informales.<sup>33</sup> Esto puede dar lugar a una disminución de los cargos por endeudamiento pero puede provocar un gran sobre-endeudamiento. De la misma manera, vemos como en países como la India la densidad de las instituciones de microfinanzas es incluso mayor que la densidad bancaria<sup>34</sup>.

La inclusión bancaria varía dependiendo de los países de un 1% a un 100% de los hogares<sup>35</sup>. Por lo tanto podemos decir que existen grandes disparidades en términos de inclusión

---

<sup>32</sup> Es sorprendente ver estudios de impacto sobre los ingresos del microcrédito que utilizan los ingresos medios en el seno de la clientela de una institución sin cuestionar las disparidades que aumentan dentro de la población local y la marginación en aumento que el microcrédito puede generar en todos los sectores de la población.

<sup>33</sup> Véase en este sentido los ejemplos tomados del Méjico rural por SOLÈNE MORVANT-ROUX 2006, en Senegal por PERRY 2002 y en Tailandia por COLEMAN 1999.

<sup>34</sup> Véase la tesis en elaboración de C. Fouillet en el marco del IFP y FOUILLET 2007.

<sup>35</sup> HONOHAN, 2006, MORVANT-ROUX, SERVET, 2007, « De l'exclusion.

bancaria entre los diferentes continentes, al igual que también varía entre regiones y localidades. En América Latina, las tasas nacionales oscilan entre el 5% en Nicaragua y el 60% en Chile, siendo lo más normal entre un 25% y un 40%. En África estas tasas de inclusión se sitúan generalmente por debajo del 20%, sobre todo en África del Este. En el Sur de Asia, Pakistán y la región del Bután se registran tasas del 12% y del 16% respectivamente mientras que la India y China poseen tasas superiores al 40%. La mayor parte de los llamados países « en desarrollo », las poblaciones con ingresos medios, que no se pueden clasificar como « pobres » ni como « muy pobres », no tienen acceso a servicios financieros básicos, como ya hemos indicado anteriormente<sup>36</sup>. La limitación al acceso no es sólo consecuencia de restricciones legales y de obstáculos reglamentarios o de la ausencia física de instituciones en ciertos lugares sino que esto surge de un nivel de analfabetismo financiero elevado que puede hacer casi imposible el uso de servicios financieros que no estén adaptados<sup>37</sup>.

Si, para una organización que ofrece servicios financieros, parece que su responsabilidad específica es prestar servicios financieros adaptados a la cultura financiera y a las necesidades de sus clientes o usuarios, este papel fundamental (como institución financiera) vinculado a su cuerpo de trabajo muy a menudo y hasta hace poco se ha presentado, sorprendentemente, como secundario comparado con una función, supuesta no sólo primordial sino también eficaz y positiva, de disminución de la pobreza. Este posicionamiento se debe en gran parte a su primer estatus como organización no gubernamental, que viene a suplir la deficiencia de las intervenciones públicas directas y funciona como una acción subsidiaria del Estado. Este papel no financiero de un servicio financiero se ha considerado además como una prueba indiscutible de solidaridad. La comercialización y la especialización creciente de los servicios de microfinanzas han cambiado las funciones de las instituciones.

Hay que destacar que entre el conjunto de los indicadores que se adoptaron con el nombre de Objetivos de Desarrollo del Milenio<sup>38</sup> no figura ningún indicador sintético de acceso al uso<sup>39</sup> de servicios financieros. Tampoco existen indicadores de inclusión financiera en los criterios de desarrollo humano del PNUD, e incluso aún más sorprendentemente tampoco existen en los Informes sobre el desarrollo en el mundo (*Rapports sur le développement dans le Monde*) del Banco Mundial. No obstante, los indicadores que las diferentes organizaciones multilaterales en el campo del desarrollo proponen están diversificados y van más allá de un

---

<sup>36</sup> MORVANT-ROUX, SERVET ( 2007), « De l'exclusion.

<sup>37</sup> GLOUKOVIEZOFF (2006) "From financial.

<sup>38</sup> Véase [http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi\\_goals.asp](http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi_goals.asp). SERVET 2007, « Les illusions.

<sup>39</sup> Para un análisis detallado de esta definición avanzada en los *Rapports Exclusion et liens financiers* (Paris, Economica), véase la tesis en elaboración de G. GLOUKOVIEZOFF (Universidad de Lyon 2).

marco estrictamente económico. En ellos encontramos referencias a la sanidad, a la educación, al medio ambiente, a la participación de las mujeres en la vida colectiva y a las condiciones de la vivienda<sup>40</sup>. Estos indicadores se presentan sobre todo como capacidades para hacer a los seres humanos más productivos en un proceso acelerado de privatización y de comercialización de las actividades humanas. Ahora bien, esto lleva a una extensión y profundización de la financiarización de las sociedades. El olvido de la dimensión financiera en los indicadores que se utilizan para medir el desarrollo humano contrasta con la mediatización cada vez más fuerte del microcrédito desde la primera cumbre del microcrédito en 1997 abalada por el Banco Mundial hasta la atribución del Premio Nobel de la Paz a Muhammad Yunus y al Grammen Bank en 2006.

¿Cómo, en un contexto de exclusión financiera formal masiva a escala mundial, se puede interpretar este olvido de las capacidades de actuación en el campo financiero? Esta negligencia hace que la comunidad internacional pueda sentirse poco comprometida a la hora de actuar universalmente para expandir la inclusión financiera. Aunque se observa una extensión y una intensificación de la financiarización en todas las sociedades contemporáneas, incluidas las poblaciones con ingresos no muy elevados, el acceso a los servicios financieros (todavía) no se considera como un derecho humano fundamental, porque el uso de instrumentos monetarios y financieros no se considera como uno de los elementos de identidad de grupos y personas<sup>41</sup>. No obstante, la capacidad de hacer frente a los riesgos de la existencia, de aprovechar las oportunidades para conseguir mayores ingresos y gestionar en el tiempo recursos y gastos, depende cada vez más del uso de instrumentos financieros. El acceso a los servicios financieros es fundamental para existir en las sociedades contemporáneas y simplemente para vivir el día a día<sup>42</sup>.

Los servicios financieros se entienden como medios de acción y no como necesidades *per se*. Están considerados como un vector, no como un objetivo en sí. El microcrédito, con mucho el servicio microfinanciero que ha recibido más atención mediática, se entiende como una herramienta que facilita la creación de actividades que generen ingresos mientras que es excepcional que el microcrédito en el Sur financie nuevas empresas y que los efectos multiplicadores de los ingresos provenientes de los microcréditos se identifiquen claramente y

---

<sup>40</sup> Véanse los objetivos y objetos en [http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi\\_goals.asp](http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi_goals.asp).

<sup>41</sup> Sobre este enfoque de las relaciones monetarias y financieras, véase AGLIETTA, ORLEAN (1998) y THÉRET (2008).

<sup>42</sup> Nous avons développé cette dimension dans SERVET 2006 *Banquiers*, et MORVANT-ROUX, SERVET, 2007.

que sobre todo se cuantifiquen con gran precisión. En consecuencia, el acceso a una gama más o menos amplia de servicios financieros no se considera como una necesidad primordial. Este posicionamiento de las finanzas como medio económico de acción, y no como una necesidad para gestionar en el tiempo recursos y flujos de gastos vitales y sociales, hace que la reflexión sobre la responsabilidad social de los diferentes actores de la sociedad para conseguir una inclusión financiera generalizada, y como consecuencia los compromisos políticos que esta conlleva, sea más excepcional que la que conllevan otras necesidades. Entre estas necesidades se encuentran la alimentación, el acceso al agua, la sanidad, la educación, la vivienda y el medio ambiente, que se consideran por sí mismas fundamentales para la supervivencia de los seres humanos en una sociedad intencionalmente democrática (entendida como una representación política igualitaria, incluyendo la igualdad entre hombres y mujeres).

El uso creciente de la expresión « inclusión financiera » más que el término « microfinanzas » o « finanzas sociales (*social finance*) » invita a una reflexión sobre la responsabilidad en la prestación de servicios microfinancieros. Se está a punto de dar un giro en los estudios sobre microfinanzas. Está a punto de surgir un enfoque basado en el acceso a los servicios financieros (independientemente de un vínculo inmediato con la pobreza). Un informe reciente del Banco Mundial, *Finance for all*, constituye uno de los puntos fuertes de este enfoque<sup>43</sup>. El nivel y las condiciones de acceso a los servicios financieros formaban parte de los indicadores conocidos como rendimientos sociales<sup>44</sup>, pero sin otorgarles hasta el momento ninguna posición de ventaja.

---

<sup>43</sup> DEMIRGÜÇ-KUNT, BECK, HONOHAN, (2007). Véase su lectura en SERVET (2008) « La microfinance en milieu rural.

<sup>44</sup> Véase la nota 14.

### 3. Una clarificación necesaria de la responsabilidad propia de cada tipo de actor

Como en toda acción de una institución, la lista de actores implicados a niveles diferentes en el campo de las microfinanzas es muy amplia. Citemos algunas de estas partes involucradas que se sitúan en diferentes niveles jerárquicos: las organizaciones internacionales, nacionales y locales para el desarrollo y los poderes públicos y colectivos locales, en lo que se refiere a la financiación pública y los que establecen el marco legal y reglamentario de funcionamiento de estas instituciones; prestadores de fondos, accionistas o cooperadores de empleados y clientes. Los que reciben o se benefician en primer lugar o indirectamente de algunos de los efectos de las microfinanzas se encuentran en diferentes posiciones y mantienen con las organizaciones de este nuevo sector de las finanzas relaciones variadas. En particular, las consecuencias de una intervención en microfinanzas no afectan de manera positiva o negativa sólo a los clientes o usuarios sino, más allá y de forma indirecta, al conjunto de las poblaciones locales, ya que los efectos que pueden ser positivos también pueden ser negativos para los habitantes de ciertas zonas y pueblos, según el nivel en el que se apliquen los servicios microfinancieros<sup>45</sup>.

Por esto, la cuestión de la responsabilidad social no debe sólo referirse a las instituciones financieras, en sus diferentes estatus y niveles de intervención, que prestan los fondos y proponen servicios financieros a las poblaciones. Más allá de estas organizaciones, esta cuestión implica también a sus subcontratistas técnicos (expertos y evaluadores), las autoridades públicas (a nivel local, nacional e internacional), las organizaciones no gubernamentales, que son muy activas en el sector, y... los investigadores<sup>46</sup>. Nos encontramos

---

<sup>45</sup> Las técnicas de análisis varían enormemente. Es posible observar estos efectos e impacto a nivel micro, meso o macro según una escala, ella misma, micro, meso o macro (definida por sus métodos de observación, por una analogía con la escala de las cartas que para representar un mismo espacio pueden variar). Para un enfoque a nivel meso véase DOLIGEZ (2002). El nivel va del barrio o pueblo, al país incluso más pasando por el cantón, distrito, etc. Las historias de vida (ya sea la vida de un campesino o de un gran banquero que vive a nivel internacional) son a microescala al igual que los estudios en un pueblo teniendo en cuenta todos los ingresos de todos los hogares, o el análisis detallado desde el punto de vista institucional de una central de información sobre los riesgos de los clientes. La tabla de una compatibilidad social, es un inventario exhaustivo de todo lo que circula en un espacio determinado, es a micro escala. Al contrario, si establecemos esta tabla con dos entradas por encuestas de una parte de la población, nos encontramos generalmente ante un estudio a meso escala. Lo más normal cuando se sitúa a nivel de un Estado, los economistas utilizan técnicas a macro escala (excepto si se realiza un inventario exhaustivo de un tipo de actividades determinado). Según las disciplinas, se prefiere utilizar mejor las técnicas a micro escala, a meso o a macro.

<sup>46</sup> WAMPFLER B. GUÉRIN I. SERVET J.-M. (2006).

en el corazón de un debate que incluye a las instituciones financieras y al conjunto de actores de la cadena de producción y de difusión de servicios microfinancieros. En este momento, se plantean varias cuestiones, primero, la de las capacidades de acceso y de uso que poseen las poblaciones en una situación de exclusión o de marginación financiera en la actualidad y, segundo, la de las condiciones de producción y de prestación de estos servicios. Estas cuestiones se pueden plantear para el beneficio exclusivo de sus proveedores o para poner en tela de juicio un desarrollo socialmente sostenible de las sociedades.

Tomemos como ejemplo la telefonía móvil como nuevo apoyo técnico de los servicios financieros<sup>47</sup>. Ruanda, Uganda, Kenia, Camerún, Sudáfrica, Tanzania, Bangladesh, la India, Filipinas e Indonesia han experimentado una rápida difusión de esta innovación gracias a los celulares que Nokia vende a 45 dólares, Vodafone a 25 dólares y a 20 dólares Spice Limited. Lo que parece una intervención positiva que disminuye los costes de difusión del servicio financiero y aumenta la rapidez de la transferencia para el prestatario, puede convertirse en negativa e incluso muy negativa cuando hay que pagar por un servicio generalmente gratuito (el pago o ingreso). Esto puede constituir una oportunidad para enriquecerse<sup>48</sup>, sobre todo para las capas sociales justo por debajo del umbral de pobreza; pero también puede aumentar considerablemente las desigualdades en el seno de barrios y pueblos, en lo que se refiere a sus ingresos y capacidades, teniendo en cuenta la cantidad limitada de personas que poseen un celular.

No existen participantes en el campo de la prestación microfinanciera que sean, debido a su estatus, buenos actores y otros (como por ejemplo los intermediarios financieros, uno de ellos los bancos comerciales) que sean nefastos o corruptores de las buenas intenciones. Al igual que, *per se*, el microcrédito no es una buena o mala forma de intervención. Se trata de una técnica de financiación que, empleada en ciertos contextos y destinada a un público en concreto, puede mejorar o, al contrario, debilitar o incluso poner en peligro (a veces considerablemente) la situación de una categoría de la población<sup>49</sup>. Una u otra forma de intervención de las microfinanzas puede convertirse, según el contexto, en positiva o nefasta para algún sector de la población. Puede favorecer, o al contrario, frenar (incluso oponerse) una dinámica de crecimiento en las actividades a nivel macroeconómico. Por lo tanto, hace falta clarificar el papel de las diferentes partes involucradas.

---

<sup>47</sup> OCDE, *The Future of Money*, Paris, 2006.

<sup>48</sup> Podemos destacar entre los clientes del Grameen Bank que acompañaron a M. Yunus en la entrega del Premio Nobel, que cuatro ejercían esta actividad.

<sup>49</sup> FERNANDO J. L. (ed.) (2006) KHOLIQUZZAMAN (2007).

Cuando hablamos de la responsabilidad social en el ámbito de las microfinanzas, es imprescindible explicar la actividad de los diferentes productores y difusores de servicios microfinancieros y actores del sector, según sus capacidades institucionales propias y el proyecto que públicamente asumen y que su estatus les otorga. También conviene cuestionar las finalidades de las que las instituciones hacen alarde, el proceso de producción de los servicios y los efectos exactos de estas intervenciones. Es muy normal confundir el estatus de estos actores con el papel efectivo que desempeñan. Algunos provienen de organizaciones privadas sin ánimo de lucro; otros del sector público, local, nacional o de cooperaciones bilaterales o multilaterales, que aplican programas administrados; otros, del mundo de las finanzas con ánimo de lucro. Estas finanzas con ánimo de lucro pueden, como hemos visto anteriormente, incluir objetivos complementarios de producción de valores sociales para satisfacer las demandas de ciertos sectores de la sociedad, ya se trate de inversores particulares o de fundaciones o directamente de empresas para las que el apoyo al sector intenta crear una imagen positiva gracias a filiales o a *joint ventures* del *social business*.

Los diferentes actores pueden actuar en conjunto o de forma complementaria o subsidiaria. Esto nos hace ver que la oposición clásica entre público y privado, rentabilidad y solidaridad, Estado y mercado es simplista. El hecho de poseer o subrayar un determinado estatus (por ejemplo “sin ánimo de lucro”) no garantiza que las prácticas se puedan calificar de solidarias<sup>50</sup>. Ya que el hecho de poseer un estatus comercial es perfectamente compatible con la captación de subvenciones públicas y de ayudas privadas que cubran déficits enormes; o un estatus “con ánimo de lucro” puede comprender auténticas prácticas solidarias<sup>51</sup>. En microfinanzas existe una gran mezcla de estatus. El sector de las microfinanzas se encuentra aún lejos de estandarizarse de acuerdo a papeles o a las posiciones de los diferentes tipos de participantes.

A fuerza de difundir la ilusión de que era posible, a través de una buena gestión, combinar en todos los rincones del planeta la rentabilidad y las prestaciones a poblaciones con ingresos muy bajos, surgió un interés creciente en estas nuevas posibilidades de inversión. Oportunamente aquí se encuentran la oferta y la demanda. Por un lado, la financiarización creciente obliga a los que poseen el capital a buscar continuamente nuevas oportunidades para enriquecerse (sobre todo mediante préstamos, participaciones o coberturas de riesgo); entre

---

<sup>50</sup> MORVANT ROUX, SERVET, SOULAMA, (2008), « Microfinance et logiques de solidarité ».

<sup>51</sup> Este es el caso de Cerudeb en Uganda que, fundado por personas próximas a la teología de la liberación, ha renunciado a tomar una forma cooperativa para no estar sometido al estrecho control del Estado (véase SERVET 2006, *Banquiers*).

estas ofertas se encuentran también capitales para inversiones éticas o solidarias. Por otro lado, el hecho de la intensidad y de la extensión de la financiarización de las sociedades en los aspectos más cotidianos de la vida práctica hace que la demanda de servicios financieros se extienda, se intensifique y se diversifique.

Ahora bien, ¿por qué habríamos de rechazar a los grupos financieros que tienen la oportunidad de ampliar la difusión de servicios financieros a poblaciones que hasta el momento han estado financieramente excluidas? ¿Qué hay de criticable en que estos operadores inviertan respondiendo a las necesidades de clientes que hasta ese momento se encontraban financieramente excluidos, y haciéndolo de manera rentable o incluso muy provechosa? ¿Acaso no es su razón de ser el ofrecer a sus clientes inversiones financieras que produzcan beneficios? ¿No deben satisfacer también las demandas de inversiones éticas, de reparto o solidarias que se les proponen? ¿Por qué se debería al contrario ignorar los comportamientos de depredador de ciertos agentes de crédito, incluso los de algunas estructuras supuestamente sin ánimo de lucro o con vocación de *social business*? ¿Por qué esta intervención de los bancos es más criticable en microfinanzas que en la mayoría de las otras formas de inversión que no se someten a una evaluación ética, de responsabilidad social, etc.? ¿Por qué sería positivo que el grupo Danone invirtiese en Bangladesh para difundir en asociación con el grupo Grameen uno de sus yogures o que Veolia Eau lo haga para la distribución de agua potable, mientras que las inversiones de este o aquel grupo bancario en el sector de las microfinanzas serían negativas? ¿Es porque los bancos comerciales tomarían partes de mercado en un sector en alza? ¿Por qué estas inversiones se deberían reservar para el *social business*? ¿Por qué la competencia tanto de organizaciones gubernamentales con estatus asociativo como la de la empresa con ánimo de lucro no serían recomendables?

En las microfinanzas, existen oportunidades de lucro importantes, que se pueden aprovechar, que incluso pueden ser socialmente útiles y que por lo tanto se deben aprovechar. Existen oportunidades para inversores que quieran enfrentarse a riesgos elevados y diversificar sus portfolios, incluidos, como ya hemos mencionado, criterios éticos y de responsabilidad social, medioambiental, etc... Para unos, éstas son nichos para el enriquecimiento y, para otros, son nichos de inversiones éticas y de reparto, que aceptan ganancias limitadas a cambio de un valor social adicional demostrado<sup>52</sup>. Sin embargo, aquí convendría realizar un análisis detallado del proceso de producción y de difusión de cada servicio y clarificar los diferentes tipos de inversión y de apoyo en las instituciones y en sus

---

<sup>52</sup> De ahí la importancia de la aplicación de una evaluación de los rendimientos sociales (véase la nota 14).

diferentes programas, según a quién estén dirigidos y en particular según el nivel de ingresos de los clientes y los niveles y formas de exclusión financiera que experimenten. Desde principios de 2007, tras una transformación en su reglamentación de actividades financieras, Madagascar recibió, por ejemplo, la llegada de ciertos actores de las microfinanzas cuya contribución sostenible de lucha contra la exclusión financiera puede ser cuestionada por aquellos que, como MicroCred, reestructuran los préstamos de clientes de organizaciones de microfinanzas ya establecidas desde hace tiempo y que proponen tasas de interés más bajas y que atraen al personal de estas organizaciones de la competencia con salarios más altos.

Para conseguir una amplia inclusión financiera, pueden hacer falta subvenciones. Sería totalmente equivocado pensar que sólo las organizaciones de la sociedad civil y asociaciones deben ser las únicas que se beneficien de subvenciones públicas. Las empresas con ánimo de lucro son las beneficiarias en muchos ámbitos, directamente para responder a los objetivos de las autoridades públicas (por ejemplo, en el campo de producción cultural, como un cine) o indirectamente para cubrir alivios fiscales concretos (para el empleo de personas con discapacidades o de desempleados o para el respeto de las normas medioambientales). En microfinanzas, la cobertura de la totalidad de los gastos por medio de tasas de interés parece una práctica más cercana a una agenda política neoliberal que a una respuesta realista y responsable a las necesidades diversificadas de servicios financieros para las diferentes categorías de la población. Conviene conocer los costes exactos de intervención en sectores geográficos y sociales particulares para que las subvenciones, transferencias indispensables para ofrecer la mayor gama posible de servicios adaptados a ciertos entornos, no perturben al sector con efectos de una ganga. Estos efectos “de ganga” dejan fuera de este desarrollo a los más pobres, aunque estas poblaciones se presenten como el pretexto para este apoyo: se supone que ellas son las primeras beneficiarias.

Si sólo un número limitado de organizaciones en microfinanzas pueden ser rentables o financieramente autónomas y si asumimos la idea de que la inclusión financiera de las poblaciones hoy en día constituye una necesidad teniendo en cuenta las limitaciones de la financiarización, se necesitan subvenciones y ayudas a ciertas fracciones del sector, siempre y cuando los efectos de estas subvenciones se evalúen correctamente. Estas se deben realizar sin afectar al desarrollo de unas microfinanzas que tengan la capacidad de ser rentable sin subvenciones<sup>53</sup>. En este caso se puede pensar en una analogía con ciertos medios de transporte que las autoridades públicas mantienen para cubrir una necesidad que se considera

---

<sup>53</sup> DEMIRGÜÇ-KUNT, BECK, HONOHAN 2007.

esencial para la población (su déficit se puede programar y se pueden establecer objetivos de servicio público en contrapartida). Sólo la ceguera del neoliberalismo nos lleva a pensar que la asignación de todos los costes a los beneficiarios de ciertos servicios es posible y que en cualquier lugar es la panacea que los mercados deben realizar para conseguir el equilibrio social. Las subvenciones pueden ser vitales en ciertos contextos en el campo de la salud, la educación, el acceso al agua potable, la vivienda o la comunicación. Salvo situaciones excepcionales (por ejemplo, una fuerte densidad de población), las subvenciones también son vitales para proporcionar servicios financieros que se han hecho indispensables en un contexto de financiarización creciente a clientes sin recursos materiales o que viven en espacios económica y geográficamente marginales. Sólo un apoyo público permitiría que esta oferta de servicios financieros se pudiese diversificar y extender a estas zonas y a clientelas poco o incluso no rentables y asumir la coordinación de los diferentes actores en vista de una oferta global sana y equilibrada. Sin embargo, una cuestión que no hay que olvidar es por supuesto la de los riesgos considerables que la extensión de la financiarización supone para las sociedades. Una solución podría ser una financiarización que limitase los riesgos sistemáticos de la globalización financiera, entre otras gracias a monedas complementarias locales, a vínculos en el seno de instituciones entre ahorro y crédito y a fondos internacionales de garantía que activan los recursos locales de los bancos.

Algunas subvenciones y ciertas inversiones serían sin duda mucho más eficaces para conseguir una amplia inclusión financiera si apoyaran a otros servicios aparte del crédito. Citemos la transferencia de fondos de los inmigrantes, el establecimiento de redes de ahorro, la constitución de fondos de jubilación y la difusión de servicios de microaseguradoras. Para comprender en qué medida los diferentes participantes en el sector de las microfinanzas responden a la responsabilidad social que les es propia y se comportan éticamente, hace falta conocer las necesidades financieras precisas de las diferentes categorías de la población en un contexto global de financiarización creciente. ¿Hay que saber también cómo cada participante responde a estas necesidades a su escala y dependiendo de sus medios? ¿y a qué coste monetario o no monetario lo realiza para los usuarios?

Situémonos a nivel de un sector y tomemos el caso de la financiación de las actividades agrícolas. El riesgo de la difusión de las instituciones de microcrédito con ánimo de lucro con tasas de interés libre supone para la agricultura<sup>54</sup> una transferencia de recursos del mundo

---

<sup>54</sup> Retomamos aquí los argumentos desarrollados en J.-M., SERVET (2008) « La microfinance en milieu rural et MORVANT-ROUX, SERVET, ( 2007), « De l'exclusion financière.

agrícola hacia el sector financiero. Muchas veces se ha subrayado que los préstamos destinados a actividades que generan beneficios financiaban menos a menudo a actividades agrícolas o pastorales que a actividades comerciales o actividades para-agrícolas<sup>55</sup>. Esta diferencia se debe por supuesto a la implantación de las organizaciones de microfinanzas. Es menos costoso intervenir en zonas de una gran densidad de población (es decir en espacios urbanos o periurbanos) que en zonas con una baja densidad de población, rasgo característico de la mayoría de los espacios agrarios. Además de este dato sobre geografía humana, también conviene resaltar que los aportes de fondos necesarios para una actividad comercial son por lo general mucho menos elevados que para una actividad artesanal, y todavía mucho menos en comparación con una actividad agraria o ganadera. La financiación de las actividades agrícolas se inscribe en un periodo de tiempo más prolongado (debido a que los créditos de equipo son a medio o largo plazo). Además, el capital circulante<sup>56</sup> constituye una parte variable del capital necesario para desarrollar una actividad: la parte es más elevada en el comercio que en la artesanía, y más importante en la artesanía que en la agricultura. La financiación de la agricultura a través de las microfinanzas se refiere más a la comercialización de los productos y al capital circulante agrícola. Los otros factores como la tierra y los equipos pesados se quedan generalmente fuera del campo de las microfinanzas aunque los dispositivos de financiación públicos del sector se han ido cuestionando a lo largo de los treinta últimos años. Esto ha producido un vacío bancario para la agricultura. El informe de 2008 sobre el desarrollo del Banco Mundial publicado en *Le Monde* (titulado *Agriculture for Development*) lo ha reconocido (o casi nos atrevemos a decir que lo han redescubierto...). Las evaluaciones de las tasas de rendimiento de las actividades agrícolas tienen en cuenta de forma excepcional el rendimiento de los capitales fijos, sobre todo la de la tierra. Si añadimos al capital avanzado el valor no sólo de las aportaciones inmediatas (como simiente, abonos, piensos para el ganado) sino también el de la tierra, los edificios y del equipo (ya se valoren sobre su precio de mercado o sobre el precio de adquisición), parece que la ganancia de la inversión es débil o incluso muy débil, si se compara con los márgenes comerciales y con las tasas de interés de los préstamos. Hay que añadir que el nivel de riesgo de estas actividades agrícolas es mucho más elevado<sup>57</sup>, si tenemos en cuenta tanto las irregularidades del clima como las fluctuaciones en los mercados mundiales, los cursos de

---

<sup>55</sup> DEMIRGÜÇ-KUNT, BECK, HONOHAN 2007 ; MORVANT-ROUX, SERVET, (2007) « De l'exclusion.

<sup>56</sup> El capital circulante es el conjunto de medios de producción destruidos a los largo de un proceso de producción, cuya duración de uso es menor a un año. En el sector agrícola, está constituido principalmente tanto por aportaciones como por simiente como fertilizantes y por el tiempo de trabajo salariado.

<sup>57</sup> Sobre estas cuestiones a través del ejemplo de la India, véase sobre todo la tesis en elaboración de Cyril Fouillet (Universidad de Lyon 2).

comercialización de las producciones y de algunos elementos como la energía o los abonos. Si en los avances que se realizan para producir no se tienen en cuenta la tierra y la irrigación por ejemplo, esto implica que los derechos de propiedad no se reconocen como remunerables, que sólo lo son muy parcialmente, o que el trabajo que se realiza obligatoriamente está muy poco remunerado. En consecuencia, si se integra la remuneración potencial total de todos los “factores de producción” en agricultura y si la comparamos a nivel de las tasas de interés prácticas, la transferencia hacia el sector financiero de una parte del excedente que estas actividades generan es considerable. Igual es la consecuencia de los microcréditos que financian fundamentalmente el corto plazo.

Tomemos otro ejemplo de la responsabilidad social de los actores de las microfinanzas fijándonos en los efectos macroeconómicos de los modelos fundados sobre los aportes exteriores de fondos. Vista la afluencia de inversiones en microfinanzas, es posible interrogarse sobre la ideología del imperativo de un aporte exterior de capitales para asegurar el desarrollo de las economías. Diferentes estudios<sup>58</sup> han utilizado como argumento la sobrelíquidez bancaria<sup>59</sup> en el África Subsahariana (en 40 de 44 países), pero también en la región del Caribe, en la Guayana, en Tailandia, en Marruecos, en Algeria y en Egipto. Fielding y Shortland (2005) relacionan la sobrelíquidez de los bancos comerciales egipcios con la inestabilidad del país proveniente del enfrentamiento de los grupos islámicos fundamentalistas con el gobierno, de la minoría copta y de la presencia occidental. Los bancos se tienen que proteger contra un riesgo de *rush* o abandono por parte de los titulares de depósitos que quieran retirar sus fondos en caso de que la desconfianza en la estabilidad del régimen aumente o este se tambalee. Los bancos prestan menos de la mitad de los depósitos que reciben. En otros contextos, la fuerte liquidez de los bancos viene dada por el riesgo de un *rush* de los titulares de depósitos porque anticipen una fuerte depresión de la tasa de cambio de la moneda nacional (sobre todo cuando existe una tasa oficial de cambio y una tasa de mercado negro). La sobrelíquidez puede darse por la dificultad que presenta, para los bancos y sus clientes, el encontrar las divisas extranjeras que buscan. En situaciones de este tipo, la tasa efectiva de reserva de los bancos se sitúa en un nivel mucho más elevado que la tasa de

---

<sup>58</sup> SAXEGAARD, (2006) et HUGON (2008) para África; FIELDING, SHORTLAND (2005) para Egipto; KHEMRAI (2006) y (2007) es el economista que más ha trabajado esta cuestión de la sobrelíquidez en los últimos años. Yves Buehrer en el marco del master de estudios de desarrollo IHEID estudia la sobrelíquidez en Uganda.

<sup>59</sup> Es posible definir un exceso de liquidez bancaria como la diferencia entre la liquidez bancaria total y el nivel de liquidez impuesto a las entidades bancarias por la autoridad encargada de la regulación de las entidades financieras. No obstante, la sobrelíquidez efectiva puede estar disfrazada con una tasa de reservas obligatoria muy elevada. Es el caso de los países africanos de la zona del franco desde la devaluación del franco en CFA en 1994.

reserva obligatoria impuesta por las autoridades monetarias del país. Sean las que sean las causas, en estas economías, esta sobreliquidez se traduce en una falta de confianza en las instituciones, lo cual constituye un clima desfavorable para una dinámica de actividades y, en consecuencia, para su financiación.

Al contrario de la cantidad de ideas recibidas desde hace más de medio siglo de retórica de ayuda necesaria para el desarrollo, un aporte de fondos del extranjero sin duda no representa, en una situación de sobreliquidez, la necesidad más fundamental de los países con poblaciones sin recursos materiales, ya sea un aporte en forma de inversiones o de ayudas públicas o caritativas, o incluso fondos públicos. La sobreliquidez bancaria puede estar acompañada de una fuerte rentabilidad del sector, aunque la mediación bancaria es localmente muy limitada (como es el caso en una gran parte de los países africanos), porque los bancos, que gozan del oligopolio, facturan a un nivel muy elevado los servicios que prestan a un reducido número de empresas y de particulares. En un contexto de sobreliquidez bancaria los países más pobres del planeta (según sus ingresos por persona) tienen más necesidad de movilizar los recursos locales que de recibir transferencias de fondos del Norte al Sur<sup>60</sup>. Los aportes exteriores pueden contribuir útilmente a esta movilización. Esto se puede realizar a través de fondos internacionales<sup>61</sup> y locales de garantía que animen a los bancos locales a conceder préstamos. Es también cierto que, globalmente, los movimientos de fondos del Sur hacia el Norte no superan hoy en día el movimiento contrario<sup>62</sup>. También forma parte de la responsabilidad social de los actores financieros primero, pero también de organizaciones no gubernamentales, al igual que de investigadores, el cuestionar, en algunos países, los efectos de las formas de financiación externas, que pueden suponer un obstáculo para desarrollar una dinámica de arranque de las economías.

---

<sup>60</sup> El argumento utilizado para justificar estos aportes externos es que los depósitos en los bancos son a corto plazo aunque las necesidades de crédito son a medio y largo plazo. Ahora bien, una de las características fuertes de los préstamos de microfinanzas, apoyadas desde el exterior, es generalmente el corto plazo, incluso a muy corto plazo.

<sup>61</sup> FINO, VINCENT, (2007), FLAMING, (2007), SERVET (2007) « Les fonds.

<sup>62</sup> GURTNER, (2007).

## **Conclusión: los riesgos de confundir responsabilidad social particular de una institución con un compromiso ciudadano**

Ya hemos señalado la confusión común entre lucha contra la pobreza y lucha por una inclusión financiera lo más amplia posible, confusión que todavía se debate en discusiones sobre las microfinanzas. La solución de este embrollo es fundamental para distinguir entre la responsabilidad social y los rendimientos sociales de una institución en el nuevo contexto de una comercialización cada vez más apremiante de los servicios de microfinanzas. La responsabilidad específica de las instituciones financieras viene dada por el aumento de la financiarización contemporánea y por la evolución de sus formas. Sus particularidades se deben a las consecuencias de esta financiarización sobre los comportamientos de grupos de personas, sobre las capacidades y las incapacidades que esta financiarización de lo cotidiano conlleva. Mediante estrategias de adosamiento por ejemplo, los bancos comerciales pueden apoyar el desarrollo de servicios de microfinanzas. Aunque es preocupante que estas vayan más allá de esta función en la inclusión financiera con un compromiso ciudadano que no tiene ningún vínculo directo con la prestación de servicios financieros.

Este traspaso de las fronteras del campo de intervención necesaria en el ámbito de la responsabilidad social, definida según una institución y su tipo de actividad, no es sólo el caso de las entidades financieras. Ni mucho menos. Hoy en día es cada vez más común que las grandes empresas cuenten con fundaciones o servicios (que pueden estar vinculados con los servicios de comunicación) para invertir en el campo designado por ellas mismas como incluido en la responsabilidad « social » « ciudadana ». Las microfinanzas pueden también promover aportes de empresas que no tienen nada que ver con el sector financiero: como por ejemplo Pèle Mêle, que hacen público su apoyo a proyectos de microcrédito; un grupo de distribución como Carrefour<sup>63</sup>; Accor Hôtels; la marca italiana Benetton; una cementera como Lafarge; grupos agro-alimentarios como Nestlé y Danone; o una firma de automóviles como Ford. La tradición e importancia de las contribuciones privadas caritativas varían mucho de

---

<sup>63</sup> Una intervención en microfinanza puede tener sentido para una sociedad de distribución si el apoyo es específico a los barrios en los que se instalan supermercados, por ejemplo para favorecer el florecimiento de pequeños proveedores de servicios cercanos o para fomentar una evolución profesional de ciertos asalariados que se convierten en microempresarios. La responsabilidad social de los hipermercados se puede justificar y ser eficaz en el campo del comercio justo, de la salud pública o del medio ambiente por ejemplo. Igualmente comprendemos que un grupo de seguros de automóviles puede animar a sus clientes a no utilizar su vehículo a través de la subvención del transporte público.

un país a otro. En muchos casos, los incentivos fiscales (tasación de los ingresos o de las transferencias por herencia) son los que promueven esta movilización de recursos<sup>64</sup>. No obstante, estas intervenciones, *a priori* generosas, conllevan un riesgo de incoherencia en las intervenciones, ya que esto supone una descentralización total de las decisiones<sup>65</sup>. Estos apoyos privados a una u otra acción que se supone benéfica vienen acompañados de un rechazo al control democrático de los recursos destinados. Grandes empresas se movilizan sobre todo a través de *lobbies* que trabajan en Washington y en Bruselas y se estructuran, generalmente en filiales, contra las cargas fiscales y sociales, condensando fuertemente el coste de la mano de obra, relocalizan sus actividades, y simultáneamente destinan una parte creciente de sus beneficios a operaciones que escapan más o menos ampliamente al control del poder público definido por sus instituciones democráticas representativas. En estas nuevas formas de inversión social de las que se benefician los proyectos de microfinanzas, lo más sorprendente es, sin duda, como ya lo hemos señalado, que los beneficiarios de esta nueva caridad puede que no tengan ningún vínculo de unión directo con los campos de actividad de estas sociedades.

El riesgo de confiar la financiación del desarrollo a recursos privados<sup>66</sup>, que tienen su origen en la compasión y la caridad, es que estas no son las asignaciones más útiles ni las más urgentes. Son las más mediatizadas y las más mediatizables porque están basadas en un principio de empatía. Contando con la simpatía del público, existe un riesgo de cambio de opiniones y que la continuidad de las financiaciones no se pueda asegurar, sobre todo si las preferencias nacionales se tienen muy en cuenta, como es el caso de los Estados Unidos más que de Europa occidental. Si estas contribuciones voluntarias no se suman a la acción pública sino que tienden a sustituirla, nos encontramos ante el peligro de que los campos de acción estén determinados por la construcción mediática de una imagen positiva para las empresas. No se apoyan las necesidades más urgentes e importantes de las poblaciones, sobre todo para las que tienen menos posibles y se encuentran excluidas o marginalizadas. La información sobre los problemas y las necesidades de las poblaciones puede ser muy parcial. El ejemplo de la afluencia de fondos inmediatamente después de la ola del tsunami en el Sur de Asia ilustra perfectamente los límites y los derivados de la caridad privada.

---

<sup>64</sup> Estos incentivos fiscales son muy importantes en EEUU, mientras que en Suecia no existen por ejemplo.

<sup>65</sup> El mismo Adam Smith en el libro V de la *Richesse des Nations* critica esta privatización de la gestión de la sociedad apoyándose en el ejemplo de la compañía de las Indias y en la comparación del modo de gestión de esclavos en las Antillas francesas e inglesas. Esto ilustra perfectamente la distinción fundamental que conviene hacer entre neoliberalismo y liberalismo.

<sup>66</sup> COMITÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT, 2003, SWISS AGENCY FOR DEVELOPMENT AND COOPERATION (SDC), 2005.

A falta de una medición ética y de una evaluación de la responsabilidad social efectiva de las empresas y organizaciones que se benefician de las inversiones de estas fundaciones y sin el establecimiento de una institución reguladora que evalúe el impacto de sus acciones, su aporte a la financiación del desarrollo se debe considerar como un último recurso peligroso si las dotaciones dejan de ser marginales para convertirse en sustanciales para el funcionamiento de las instituciones en las que se apoyan. La transparencia en la gestión de estas estructuras se pone en tela de juicio al igual que los modos de toma de decisiones en la asignación de recursos y la complicidad entre las grandes empresas respecto a sus intereses en las que estas fundaciones depositan sus fondos para desbloquear los recursos necesarios para sus actividades. Estas intervenciones exógenas contribuyen, más allá de las buenas intenciones, a minar los fundamentos históricos de la democracia. Y en los lugares en los que todavía no existe, esto la frena, aunque la necesidad de su promoción se proclame y haya servido para disminuir la ayuda pública al desarrollo en los años 90.

El mercado no ha creado la democracia. Una de sus bases históricas y funcionales esenciales es la fiscalidad, es decir, el voto de la carga de impuestos. Los impuestos son la condición de los gastos públicos y de los debates para el reparto de las cargas y los gastos. Por supuesto que esto supone ingresos privados, pero las modalidades de obtención pueden variar. En estas intervenciones contemporáneas, es posible establecer un paralelismo con el siglo XIX y el desarrollo de la caridad privada en Europa. La diferencia es que en aquella época, se intentaban suplir las carencias de un Estado social que todavía no existía. Hoy en día nos encontramos ante un intento de sustituir y escapar de cualquier control democrático. No son asambleas electas y gobiernos democráticos, o de burócratas, los que deciden la asignación de los recursos sino que son los que tienen los recursos para hacerlo. El apoyo de las instituciones privadas a las iniciativas y participación ciudadana y la incursión de las empresas privadas en el campo de su responsabilidad social particular (que está determinada por el sector de su actividad) forman parte de las buenas intenciones para responder a las carencias y disfunciones de muchos Estados y de la democracia representativa<sup>67</sup>. Pero esta implicación corre el peligro de convertirse en algo peor que el mal que se denuncia retóricamente, por una parte minando los cimientos, de siempre frágiles, de la democracia o frenando su desarrollo y, por otro lado, fomentando formas de desarrollo desprovistas de coherencia colectiva y sometidas a un número reducido de grupos de interés poderosos que

---

<sup>67</sup> Una alternativa a la ayuda dirigida puede ser la ayuda presupuestaria directa. Véase *Annuaire suisse de politique de développement* 2007.

constituyen una nueva plutocracia.<sup>68</sup> Desde este punto de vista, la responsabilidad corporativa (*corporate responsibility*), como la *social business*, encargados de gestionar bien las inversiones que blanquean las malas conciencias y cuyas formas de actuar provienen de la extraordinaria explosión de las desigualdades económicas y financieras a partir del primer cuarto del siglo XX, presentan más riesgos que la comercialización de las microfinanzas, que muchas veces se ha convertido en el chivo expiatorio de supuestos desvíos. Una reflexión renovada sobre la responsabilidad social de los diferentes tipos de actores y de su distinción de la responsabilidad ciudadana deben permitir una mejor comprensión del potencial de la responsabilidad social. Pudiendo aumentar su eficacia y reconociendo al mismo tiempo los límites de la acción de cada uno dentro del ámbito de competencias que está determinado según su campo particular efectivo de actividades.

---

<sup>68</sup> Véase *Annuaire suisse de politique de développement*, 2007.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALBEROLA E., RICHEL-BATTESTI N. (2005) "De la responsabilité sociale des entreprises: Evaluation du degré d'engagement et d'intégration stratégique", *La Revue des Sciences de Gestion*, n° 211-212, p. 55-71.
- BALKENHOL B. (ed.) (2007) *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, Palgrave-Macmillan/ILO.
- BAUMANN, E., SERVET, J.-M., (2007), « La microfinance, une extension des marchés financiers : réflexions à partir d'expériences sur trois continents (en Géorgie, en Inde et au Sénégal) » in : Hernandez, V., Ould-Ahmed, P., Papail, J., Phélinas, P. (éd.), *Turbulences monétaires et sociales, L'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, 2007, p. 123-151.
- BAUMANN, E., SERVET, J.-M., (ed.), (2007), *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44).
- CLAESSENS S. (2006) "Access to Financial Services: A Review of the Issues and Public Policy Objectives", *The World Bank Research Observer*, vol. 21, n°2, Fall, p. 207-240.
- COLEMAN, Brett E., (1999), "The impact of group lending in Northeast Thailand", *Journal of Development Economics*, vol. 60, p. 105-141.
- COMITÉ D'AIDE AU DÉVELOPPEMENT (2003) *Fondations philanthropiques et coopération au développement*, Dossiers du CAD 2003, volume 4 n°3, Paris, OCDE.
- CORBETT, Sara, (2008), « Can the Cellphone Help End Global Poverty », *The New York Times*, April 13, 2008.
- DALEY-HARRIS S., (eds) (2006) *State of the Microcredit Summit Campaign Report 2006*, Microcredit Summit Campaign.
- DEMIRGÜÇ-KUNT Asli, BECK Thorsten, HONOHAN Patrick (ed.), (2007), *Finance for All ? Policies and Pitfalls in Expanding Access*, Washington, D. C., BIRD, 249 p.
- DICHTER, Th., 2006, "Foreign Aid Policy : Old Wine in New Bottles", *Foreign Service Journal*, June, p. 28-34.
- DICHTER, Th., 2007, "A Second Look at Microfinance. The Sequence of Growth and Credit in Economic History", Catho Institute, Center for Global Liberty and Prosperity, Feb 15, n°1, p. 1-13.
- DIOP, A., HILLENKAMP I., SERVET, J.-M., (2007), « Poverty versus Inequality » [en collaboration avec], in : BALKENHOL B. (ed.) *Microfinance and Public Policy, Outreach, Performance and Efficiency*, London, Palgrave-Macmillan/ILO, p. 27-44.
- DOLIGEZ, F., Innovations financières, financement du développement et dynamiques rurales. Études comparées au Bénin, en Guinée et au Nicaragua, Thèse Sciences économiques, université Paris X-Nanterre, 2002.
- EVERS Jan (ed.), 1998, *The Social Responsibility of Credit Institutions in the EU*, Baden-Baden, Verlagsgesellschaft, 448 p.
- FERNANDO J. L. (ed.) (2006) *Microfinance. Perils and Prospects*, Routledge, London.
- FINO D., VINCENT, F., (2007), « Financer le risque : un nouveau projet de coopération internationale », in : *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44) ), p. 47-62.
- FINO D., SCHÜMPERLI YOUNOSSIAN, C., SERVET, J.M. (ed.), (2007), *Financer le développement par la mobilisation des ressources locales*, [Introduction et co-édition en collaboration avec, *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, 260 p.
- FIELDING, D., SHORTHAND, A., (2005) "Political violence and excess liquidity in Egypt", *Journal of Development Studies*, 41, 4, p. 542-557.
- FINO D., VINCENT, F., (2007), in : *Risques et Microfinance, Autrepart*, Paris; Armand Colin, (n° 44)
- FLAMING, Mark, « Guaranteed Loans to Microfinance Institutions : How do they add value ? », Focus Note n°40, CGAP, Jan. 2007, 12 p.
- FOUILLET C. (2006) « La microfinance serait-elle devenue folle ? Crise en Andhra Pradesh », *Espace Finance*, Gret-Cirad, 25 avril.
- FOUILLET, C. (2007) L'analyse spatiale du financement de l'agriculture et de la microfinance : le cas de l'Inde, Paris, Rapport FARM
- FOUILLET C., GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., ROESCH M., SERVET J.-M. (2007) « Le microcrédit au péril du néolibéralisme et de marchands d'illusions. Manifeste pour une inclusion financière socialement responsable », *Revue du Mauss*. N°29, Premier semestre, p. 118-132.
- GENTIL D., Servet J.-M. (eds) (2002) « Microfinance : petites sommes, grands effets ? », *Revue Tiers Monde*, n° 172, p. 729-890.
- GLEIMAIN, P., (2007), « Quelle responsabilité sociale pour les finances solidaires », Rencontres universitaires de l'économie sociale et solidaire, Rennes, mai.
- GLOUKOVIEZOFF G. (2006) "From financial exclusion to overindebtedness: the paradox of difficulties of people on low income?" in Anderloni L. Braga M. D. Carluccio E. M (eds) *New frontiers in banking services*, Springer. pp. 191-212.

- GUÉRIN I., FOUILLET C., PALIER J., (2007) « La microfinance indienne peut-elle être solidaire ? » *Revue Tiers-Monde* (190)
- GUÉRIN I., PALIER J., (eds) (2004) *Microfinance challenges: disempowerment of the poor ?*, Collection Sciences Sociales, Institut Français de Pondichéry.
- GUÉRIN, I., MARIUS-GNANOU, K., PAIRAULT, Th., SERVET, J.-M. (ed.), (2006), *Microfinance en Asie : entre traditions et innovations*, Paris/Pondichery, Khartala/FIP/IRD.
- GUÉRIN, I., ROESCH, M., SERVET, J.-M., 2007 “Microfinance, Financial Inclusion and Social Responsibility”, in : BETTIGNIES H.-C. de, LÉPINEUX F. (ed.), *Finance for a better world. The shift toward sustainability*. [à paraître]
- GUÉRIN, I., SERVET, J.-M., (ed.) 2003, Cinquième rapport *Exclusion et liens financiers. Rapport 2003. Microfinance, les leçons du Sud*, Paris, Economica.
- GUÉRIN, I., SERVET, J.-M., 2005, « L'économie solidaire entre le local et le global : l'exemple de la microfinance », [en collaboration avec Guérin, Isabelle], *Revue internationale de l'économie sociale, Recma*, mai 2005, n°296, p. 83-99.
- GURTNER, Bruno, 2007, « Un monde à l'envers : le Sud finance le Nord », in : FINO Daniel, et alii, 2007, *Financer le développement par la mobilisation des ressources locales, Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, p. 57-80
- HASHEMI Syed, Beyond good intentions : measuring the social performance of microfinance institutions, *FocusNote* n°41, May 2007, CGAP, 12 p.
- HONOHAN, P., 2006, “Household financial assets in the process of development”, *World Bank Policy Research*, Working Paper 3965, July.
- HUGON, PH., 2008, “ Défaillances du financement du développement et micro-intermédiation en Afrique centrale”, Contribution aux Journées Internationales de Micro-intermédiation, Université d'Orléans-AUF, 13-14 mars 2008.
- HULME D., MOSLEY P. (1996) *Finance Against Poverty*, vol. 1, London: Routledge.
- KHEMRAY, T. (2006) *Excess liquidity, Oligopoly Banking and Monetary Policy in a Small Open Economy*, Ph. D. dissertation New York School of Social Research
- KHEMRAY, T. (2007), *What does excess bank liquidity say about the loan market in Less Developed Countries ?*, DESA Working Paper n°60, nov. 2007, 13 p.
- KHOLIQUZZAMAN Ahmad Qazi (Ed.), 2007, *Socio-Economic and Indebtedness-Related Impact of Micro-Credit in Bangladesh*, Dhaka, The University Press Limited, 65 p.
- LABIE M. (2007) « Réflexions préliminaires pour une approche éthique de la gestion des organisations de microfinance », *Éthique et économique*, n°5 (1).
- LAPENU, C., DOLIGEZ, F. (2007) « Mesure des performances sociales: les implications pour le secteur de la microfinance » *Recma*, n° 304, mai 2007, p. 46-62.
- LAPENU C., ZELLER M., GREELEY M., CHAO-BEROFF R. et VERHAGEN, K. (2004), « Performances sociales: une raison d'être des institutions de microfinance... et pourtant encore peu mesurées. Quelques pistes. » *Monde en développement*, ISMEA, Bruxelles, n°126 (32) - 2004/2, p. 51-68.
- LAVILLE J.-L., CATTANI, Antonio D. (ed.), (2006), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard.
- LAPENU, C., DOLIGEZ, F. (2007) « Mesure des performances sociales: les implications pour le secteur de la microfinance » *Recma*, n°304, mai 2007, pp 46-62.
- MARGOLIS, J. D., ANGER ELFENBEIN, H., WALSH, J. P., (2007), « Does it pay to be good ? A meta-analysis and redirection of research on the relationship between corporate social and financial performance », Working paper, Harvard Business School, July 26, 2007, 79 p.
- MORVANT-ROUX, S., (2006), *Processus d'appropriation des dispositifs de microfinance : un exemple en milieu rural mexicain*, Université Lumière Lyon 2, Thèse en Économie, 2006.
- MORVANT-ROUX, S., (ed.), (2008), *Rapport Exclusion et liens financiers 2008*, Paris, Economica
- MORVANT-ROUX, S., SERVET, J.-M., ( 2007), « De l'exclusion financière à l'inclusion par la microfinance », *Horizons bancaires* (Paris, FARM), n°334, nov., p. 23-35.
- MORVANT ROUX, S., SERVET, J.-M., SOULAMA S., (2008), « Microfinance et logiques de solidarité », in : à paraître
- NAVAJAS S., SHREINER M., MEYER R., GONZALEZ-VEGA C., RODRIGUEZ-MEZA J. (2000), « Microcredit and the Poorest of the Poor: Theory and Evidence from Bolivia », *World Development*, vol. 28, n° 2, p. 333-346.
- PERRY D. (2002) “Microfinance and women moneylenders. The shifting terrain of credit in rural Senegal”, *Human Organisation* (61) 1, Spring, pp. 30-40.
- RODRIGUEZ J., SANTISO, J. (2007), *Banking on Development: Private Banks and Aid Donors in Developing Countries*, OECD Development Center, Working Paper n°263, November, 51 p.
- SAXEGAARD M. (2006) “Excess liquidity and effectiveness of monetary policy: evidence from

Sub-Saharan Africa”, IMF Working Paper/06/115, May, 50 p.

SALMON, A., « Responsabilité sociale de l'entreprise », in : LAVILLE J.-L., CATTANI, Antonio D. (ed.), (2006), *Dictionnaire de l'autre économie*, Paris, Gallimard.

SERVET J.-M. (2006) *Banquiers aux pieds nus : La microfinance*, Odile Jacob, Paris, 512 p.

SERVET, J.-M. (ed.) (1995) *Épargne et liens sociaux. Etudes comparées d'informalités financières*, Paris: Aef/Aupelf-Uref.

SERVET, J.-M., (2007), « Les illusions des objectifs du Millénaire », in : LAFAYE de Michaux, Elsa, MULOT, Éric, OULD-AHMED, Pépita (éd.), *Institutions et développement : La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement*, Rennes, Presses universitaires, 2007, p. 63-88.

SERVET, J.-M., (2007), « Le principe de réciprocité chez Karl Polanyi, Une contribution à la définition de l'économie solidaire », revue *Tiers Monde* n°190, avril-juin, numéro Économie solidaire : Des initiatives locales à l'action publique, p. 255-273.

SERVET, J.-M., (2007), « Les limites de l'utilisation du microcrédit dans les pays du Sud », *Problèmes économiques*, n° 2928, 18 juillet, p. 22-26.

SERVET, J.-M., (2007), “Entre protection et surexploitation: l'ambiguïté de la rémunération par avance en Inde”, *Autrepart* (43), p. 103-119.

SERVET, J.-M., (2007), « Au-delà du trou noir de la financiarisation », in : *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève, IUED, vol. 26, n°2, p. 25-56.

SERVET, J.-M., (2007), « Les fonds de garantie, une pratique de solidarité et de mobilisation des ressources pour le développement », in : *Annuaire suisse de politique de développement*, Genève,

Anexos

Gráficos

IUED, vol. 26, n°2, p. 143-156

SERVET, J.-M., (2008) « La microfinance en milieu rural et pour l'agriculture dans un contexte de financiarisation globalisée », in : MORVANT-ROUX, S., (ed.) *Rapport Exclusion et liens financiers 2008*, Paris, Economica.

STRAUSS, Delphine, (2008), « Microfinance urged to raise standards », *Financial Times*, March 2.

SWISS AGENCY FOR DEVELOPMENT AND COOPERATION (SDC), *New Sources of Development Financing : an SDC Working Paper*, Berne, March 2005, 60 p.

TAUPIN M.-T., GLEMAIN P., 2007, « Quelle(s) responsabilité(s) pour les finances solidaires ? », Septièmes rencontres du Réseau Inter-Universitaire de l'Économie Sociale et Solidaire, Rennes, mai 2007, 16 p.

UNCDF, 2005, *Microfinance and the Millennium Development Goals*, International Year of Microcredit 2005, October 2005, 19 p.

VAN OOSTERHOUT, H. (2005) *Where does the money go? From policy assumptions to financial behaviour at the grassroots*, Utrecht, Dutch Univ. Pres

WAMPFLER B. GUÉRIN I. SERVET J.-M. (2006), ‘The role of research in microfinance’, *Revue Dialogue*, n°37, pp. 11-25.

WORLD BANK (2007) *World Development Report 2008: agriculture for development*, Washington: World Bank.

YUNUS, Muhammad, WEBER, Karl, (2007), *Creating a world without poverty, Social business and the future of capitalism*, New York, Public Affairs [trad. Franc. 2008]