



**SERIE SOCIOECONOMIA SOLIDARIA**

# Finanzas solidarias

CUADERNOS DE PROPUESTAS POR EL SIGLO XXI - EDICIONES CHARLES LEOPOLD MAYER

# Los cuadernos de propuestas por el siglo XXI

*Las propuestas del taller temático comercio justo de la Alianza por un mundo responsable, plural y solidario constituyen la finalización provisoria de dos años de debate colectivo internacional e intercultural en torno al tema. Se basan en las experiencias, discusiones e innovaciones en este sector, apoyándose en una comprensión de sus desafíos. Permanecen con toda seguridad incompletas y sujetas a debates, pero sugieren grandes ejes de reflexión y sirven de pretexto para el inicio de un debate más amplio con todos los protagonistas.*

# Presentación del cuaderno « Finanzas solidarias »

Este taller tiene el objetivo de promover una forma particular de microfinanza: la finanza solidaria. La microfinanza (tontinas, Graamen Bank, etc.) es la forma de finanza que está dirigida prioritariamente a los excluidos del sistema bancario clásico y a los excluidos de la economía dominante.

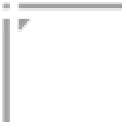
Hoy, después de dos décadas de una microfinanza pionera y exitosa, el sector se encuentra confrontado por primera vez a una crisis profunda, resultado de una marcha forzada hacia la rentabilidad y a la "bancarización". La finanza solidaria propone reestructurar la microfinanza sobre la noción de solidaridad: se trata de establecer vínculos sociales entre los clientes, y entre los clientes y la institución, crear y consolidar el capital social dentro de la clientela.

Este documento describe los conceptos claves de la finanza solidaria y precisa su especificidad con respecto a los otros tipos de microfinanza. Presenta a los protagonistas de la finanza solidaria y menciona indicadores para evaluarla. Propone finalmente medios para promover la finanza solidaria y afianzarla como un sector internacionalmente reconocido.



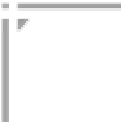
# Finanzas solidarias

Coordinado por Renée Chao Beroff y Antonin Prébois  
Site: <http://finsol.socioeco.org/>



# Resumen

LOS CUADERNOS DE PROPUESTAS POR EL SIGLO XXI .....	2
PRESENTACION DEL CUADERNO « FINANZAS SOLIDARIAS » .....	3
FINANZAS SOLIDARIAS.....	5
RESUMEN.....	7
I - HECHOS : .....	9
A) LAS EXPERIENCIAS DE FINANZAS SOLIDARIAS POPULARES SE BASAN EN LOS VINCULOS SOCIALES Y TIENEN UN IMPACTO SOCIAL POSITIVO. ....	9
B) LAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS (IMF) COPIAN PERO NO PRACTICAN LAS FINANZAS SOLIDARIAS.....	10
C) DETERMINADAS INSTITUCIONES MICROFINANCIERAS PUEDEN TENER UN IMPACTO SOCIAL LIMITADO E INCLUSO NEGATIVO .....	10
D) ¿QUE LES IMPIDE A LAS IMF TENER EN CUENTA LOS VINCULOS SOCIALES?.....	11
E) NECESIDAD DE DIFERENCIAR DOS TIPOS DE MICROFINANZAS.....	11
II - VISIONES Y PARADIGMAS .....	13
A) DEFINICION DEL CAPITAL SOCIAL Y DE LOS VINCULOS SOCIALES .....	13
B) DEFINICION DE LAS FINANZAS SOLIDARIAS.....	14
III - INICIATIVAS E INNOVACIONES.....	15
A) LOS METODOS DE INTERVENCION NO SON SOCIALMENTE NEUTROS .....	15
B) LOS VINCULOS SOCIALES Y EL CAPITAL SOCIAL PUEDEN REFORZAR LA EFICACIA, LA RENTABILIDAD Y LA PERMANENCIA DE LAS IMF .....	16
IV - PROPUESTAS.....	20
1) Reforzar las bases empíricas sobre las que fundamentar la demostración del valor agregado de las Finanzas Solidarias. ....	20
2) Analizar los costes y los beneficios de las IMF que refuerzan el capital social. ....	20
3) Definir de manera profesional las Finanzas Solidarias. ....	20
4) Hacer emerger el concepto de finanzas solidarias en el escenario internacional.....	20
5) Obtener de las políticas nacionales ventajas fiscales para las finanzas solidarias. ....	20
6) Ampliar la red de “aliados” de las Finanzas Solidarias.....	21
7) Promover las Finanzas Solidarias por parte de todos los actores .....	21
8) Integrar las finanzas solidarias en un enfoque sistémico de la economía de la solidaridad. ....	21
V - ESTRATEGIAS Y ACTORES .....	22
A) LOS CLIENTES .....	22
B) LOS IMF .....	22
C) LOS GOBIERNOS Y LOS PRESTAMISTAS .....	23
D) LOS PRESTAMISTAS Y LAS INSTITUCIONES DE APOYO .....	24
CUESTIONARIO .....	25





Las Instituciones Microfinancieras del Norte generan, mediante sus intervenciones, un vínculo entre los ahorradores - que disponen de medios financieros - y los prestatarios - que no disponen de medios financieros- al darle un carácter ético a su ahorro. El vínculo social se crea entre la población que tiene capacidad financiera (los más acomodados) y los excluidos de los circuitos tradicionales (los más pobres).

En el Sur, los programas de microfinanzas intervienen únicamente con las personas “pobres” o excluidas del sector bancario clásico. Para éstas, los vínculos sociales constituyen una apuesta importante para su integración e inserción duradera en la sociedad y en la economía.

En estos momentos, en los cuales la euforia de las microfinanzas se atenúa y el sector se encuentra en una encrucijada, se vuelve imprescindible plantearse esta cuestión, tanto en el Norte como en el Sur, con una perspectiva solidaria que tenga en cuenta los vínculos sociales y el capital social.

## **I - Hechos :**

### **a) Las experiencias de finanzas solidarias populares se basan en los vínculos sociales y tienen un impacto social positivo.**

Multitud de ejemplos de finanzas solidarias populares, creadas y puestas en práctica por las personas, según sus propias iniciativas, según sus propios valores y formas de organización, demuestran que los vínculos sociales permiten integrar a los más débiles o a las personas debilitadas económicamente, en forma temporal. Les dan la oportunidad de aprender cómo comportarse en sociedad y en el ámbito de los negocios, permiten que participen en la definición de las normas en el marco que les concierne. Al respetarlos y siendo por su parte solidarias con los miembros del grupo, estas personas son, o vuelven a ser, actores sociales.

Estos vínculos, desarrollados en un marco de confianza y de empatía, hacen “bancables” (bancariamente confiables), desde el punto de vista financiero y cultural, a las personas que anteriormente eran “no bancables” (bancariamente no confiables), en absoluto.

## **b) Las Instituciones Microfinancieras (IMF) copian pero no practican las finanzas solidarias.**

Las Instituciones Microfinancieras (IMF) a menudo copian a las organizaciones de finanzas solidarias algunas características, como la formación de grupo, las reuniones y el pago regular de cuotas, la disposición de fondos de cooperación para la ayuda y se las imponen a las poblaciones ante las que intervienen, al otorgarles una función de garantía del reembolso del crédito constituyendo un vehículo a través del cual pasan los servicios financieros y permitiendo la realización de una economía de escala. Lo que constituía la base del capital social y reforzaba los vínculos sociales se instrumentaliza para convertirse en una “tecnología” de concesión de créditos.

Determinadas Instituciones Microfinancieras desconocen las solidaridades que preexisten en torno a sus clientes y no las tienen en cuenta, ni en su concepción de la organización del sistema, ni en los productos y servicios financieros que ofrecen. Éstas consideran que el crédito por sí solo basta para mejorar las condiciones de los individuos.

Otras, en cambio, se preocupan por comprender el entorno social en el que se desenvuelven sus clientes, por preservar los vínculos sociales positivos que refuerzan su capital social y por construir su sistema financiero poniéndole como misión la intermediación social. Sin embargo, debido a las fuertes presiones externas de la corriente dominante, de la profesión y de los prestamistas, éstas han tenido que desechar esta opinión sobre la marcha, sobre todo en el momento crucial de la institucionalización.

## **c) Determinadas Instituciones Microfinancieras pueden tener un impacto social limitado e incluso negativo**

Los grupos de aval solidario que ponen en marcha determinadas Instituciones Microfinancieras (IMF) no son en absoluto el lugar en el que se tejen los vínculos sociales. Los estudios de impacto demuestran que la mayoría de las Instituciones Microfinancieras no logran llegar al público que tienen por objetivo y que se producen pocos cambios en la situación de sus clientes, incluso tras haber pasado varios años. A veces, se observan incluso regresiones: conflictos familiares relacionados con los créditos, rupturas de los vínculos sociales en el seno de una comunidad, desinversiones para reembolsar los créditos de las IMF, e incluso el recurso, una vez más, a usureros para reembolsar los créditos de las IMF, lo que lleva a una situación más vulnerable que la anterior.

## **d) ¿Qué les impide a las IMF tener en cuenta los vínculos sociales?**

Las razones de que las IMF no tengan en cuenta los vínculos sociales son a la vez de tipo político, institucional y cultural. Las IMF se integran en el sistema liberal dominante, en el cual lo económico predomina sobre lo social. Los prestamistas, al regirse según la misma lógica, imponen muy a menudo un objetivo de rentabilidad a corto plazo que tiene como consecuencia una focalización de las IMF sobre objetivos financieros en detrimento de los objetivos sociales.

Del mismo modo, el desconocimiento de los vínculos sociales existentes se debe en realidad a una indiferencia respecto a los datos que no son útiles a primera vista. También se debe a la complejidad de las situaciones sociales, que las hace difíciles de aprehender. Así, las IMF no las tienen en cuenta en sus reflexiones estratégicas, ni en su forma de trabajar.

Por otra parte, la evolución institucional de las IMF juega también en contra de que se tengan en cuenta los vínculos sociales. El aumento en el volumen de la actividad de crédito, la cobertura geográfica cada vez mayor y la centralización de los sistemas de financiación a gran escala dificultan el contacto directo con los clientes, un contacto que es indispensable para que se tengan en cuenta los vínculos sociales.

## **e) Necesidad de diferenciar dos tipos de microfinanzas**

Es necesario y urgente que se diferencien las distintas formas de microfinanzas en función de los tipos de prácticas de las IMF. Se pueden distinguir dos grandes categorías de instituciones :

1) Las microfinanzas que consideran su papel como el de un prestador de servicios financieros, o incluso como un proveedor de créditos. En general, estas instituciones se han puesto en marcha a partir de un segmento del mercado abandonado por los bancos y las instituciones de créditos, el de los clientes “no bancables”.

Los “banqueros” han monopolizado progresivamente este mercado del microcrédito al infiltrar su personal, sus expertos, sus estándares de resultado y de realización de informes y han aplicado barreras a la entrada, tanto psicológicas como financieras, para mantener al margen a otros actores.

Gran cantidad de prestamistas se han unido finalmente a esta visión tecnócrata y bancaria del sector al verse seducidos por su discurso profesional y tranquilizador. ¡También los prestamistas son hostiles a los riesgos!

Esta forma de microfinanzas, que promulga la institucionalización en los bancos comerciales para acceder al mercado monetario y una rentabilidad elevada para atraer a los inversores privados, puede calificarse de “microfinanzas prebancarias”.

2) Las microfinanzas que consideran que las finanzas son una herramienta eficaz, pero al servicio del desarrollo humano y social. Para estos profesionales de las microfinanzas, la forma de proporcionar los servicios puede marcar las diferencias. Al situar a los hombres y a sus vínculos sociales en el centro de su misión, esta forma de finanzas actuará siempre en función de los contextos y de los entornos, que intentará conocer, para servirlos y valorarlos más. La consagración para estas finanzas es el impacto en el capital social y en la autonomía de sus clientes, lo que, a su vez, tendrá un impacto en la permanencia de este tipo de institución. Podemos calificarlas como “Finanzas Solidarias”.

Al igual que la banca es una actividad profesional, las finanzas solidarias constituyen otra actividad profesional, una actividad nueva que hay que difundir y promover.

En la actualidad, tras dos decenios de unas microfinanzas pioneras y exitosas, el sector se enfrenta por primera vez a una crisis profunda, que se traduce en el abandono masivo de clientes, en grupos o clientes inactivos y en una caída en los volúmenes de las transacciones y sobretodo en impagos que comienzan a resultar alarmantes.

¿Existe alguna relación entre esta “marcha forzada” hacia la rentabilidad y el impacto y el abandono de los vínculos sociales, por un lado, y los bloqueos y disfunciones, por otro? ¿Sufren las microfinanzas las consecuencias de no haber sabido crear y consolidar el capital social en el seno de sus clientes, de no haber sabido tejer los vínculos sociales entre los clientes y entre los clientes y la institución?

Se hace necesaria una reflexión sobre los conceptos. ¿Qué implican los conceptos de “capital social” y de “vínculos sociales”? ¿Existen distintos tipos de microfinanzas? ¿En qué se diferencian? ¿Cuál es la definición de “finanzas solidarias”? ¿Cuáles son los indicadores para evaluar las finanzas solidarias? ¿Qué medidas hay que poner en práctica para apoyar a las finanzas solidarias?

## II - Visiones y paradigmas

### a) Definición del capital social y de los vínculos sociales

El capital social se puede definir como la capacidad de cooperar y de actuar juntos utilizando o creando los vínculos sociales necesarios para conseguir objetivos solidarios y sostenibles comunes. El capital social no se refiere por lo tanto únicamente a la suma de las capacidades individuales, sino a un capital colectivo que pertenece al grupo y que le permite garantizar su cohesión, su permanencia y su acción.

El capital social es el resultado de la interacción entre los valores compartidos por los individuos y las instituciones y las estructuras en que encuentran para asemejarse a sus valores.

Los valores subyacen a los deseos, motivaciones e intereses de cada uno pero son comunes a todos. La capacidad de las personas de actuar en conjunto depende de la capacidad que tengan para realizar sus valores mediante acciones colectivas.

Se puede hacer una lista con los valores y su definición:

Valor	Definición
Poder	Capacidad de influir en las decisiones
Apertura	Acceso a la información
Bienestar	Satisfacción de las necesidades primarias
Competencias	Capacidades
Respeto	
Afecto	Sentimiento de pertenencia
Rectitud	Exigencia moral
Riqueza	Material, intelectual, cultural y espiritual

Los vínculos sociales son las relaciones e interacciones que se producen entre los individuos y los grupos. Pueden ser dados (vínculos horizontales, involuntarios, innatos): el parentesco, la religión, la proximidad; o creados (vínculos verticales, elegidos) por los individuos y grupos en función de sus intereses y objetivos. Los vínculos sociales son uno de los componentes del capital social. La calidad de los vínculos sociales refleja el estado del capital social.

*Los indicadores que permiten medir el estado del capital social* pueden ser: la participación de los clientes de las IMF en las decisiones, la asignación de recursos, sus capacidades para analizar sus situaciones y para formular un proyecto, el estado de su salud, seguridad, educación, vivienda, sus capacidades de organización, de gestión, de establecer relaciones con el entorno administrativo y político, de negociar en el entorno técnico, para apropiarse del sistema financiero puesto en práctica, de distinguir las medidas y decisiones buenas de las desacertadas, de abrirse a horizontes temporales mayores, de integrar las herramientas en una dinámica territorial...

## b) Definición de las finanzas solidarias

Las *finanzas solidarias* se definen en ámbitos determinados como la misión, la visión, la identidad, las competencias, el comportamiento y el entorno.

- Las finanzas solidarias tienen como *misión* utilizar la herramienta financiera para conseguir un desarrollo equitativo y sostenible.
- Tienen como *visión* a largo plazo el aumento del capital social.
- Sus actores son múltiples, y cada uno tiene técnicas y comportamientos distintos y actúan de formas diferentes, pero juntos hacen emerger *una identidad* específica de las finanzas solidarias.
- Sus *competencias* consisten en pensar de forma global, en poder federar a los individuos y a los actores en torno a la actividad financiera, en conocer las necesidades de los empresarios individuales y de las comunidades, sean cuales sean sus condiciones económicas y sociales.
- *La actividad profesional* del financiero solidario consiste en financiar las actividades de las personas, en un marco de interés general, velando por el respeto al capital social.
- Las finanzas solidarias actúan en *un entorno* de pobreza, de exclusión o de dificultad en el acceso a los servicios financieros.

Las finanzas solidarias intentan darle una respuesta a las tres grandes crisis de la sociedad: la crisis del hombre consigo mismo, la de los hombres entre ellos y la del hombre con su entorno. Frente a estas crisis, las Finanzas Solidarias, *al reforzar el capital social*, es decir, al acercar al hombre y a la sociedad a sus valores, contribuyen a crear las condiciones para un desarrollo sostenible.

### **III - Iniciativas e innovaciones**

Las innovaciones que destaca el taller finanzas solidarias están relacionadas con los métodos (con el rechazo al postulado de su neutralidad) y con la necesidad de un esfuerzo para que se tengan en cuenta las ventajas, al igual que los costes, de que las IMF tengan en consideración los vínculos sociales.

#### **a) Los métodos de intervención no son socialmente neutros**

Los métodos utilizados desempeñan un papel, bien en el refuerzo de los vínculos sociales, o bien en su debilitamiento o ruptura.

Podría parecer que los métodos que tienen en cuenta la solidaridad y los vínculos sociales que existen entre las personas, que intentan valorarlos en la organización que hay que aplicar o integrarlos en el dispositivo al reforzarlos en sus identidades propias, tienen más posibilidades de ganarse la confianza de la gente y de crear con ellas un ambiente de convivencia y seguridad recíproca.

Los que parten de las restricciones, de las necesidades y de las estrategias de los clientes para definir sus productos y servicios tienen más posibilidades de tener un impacto positivo en las condiciones de vida de sus clientes. Para mantener esta eficacia, es esencial la existencia de mecanismos permanentes de atención al cliente y de verificación de su satisfacción.

Además de estar cerca de sus clientes, es necesario disponer de un método de gestión riguroso, eficaz y transparente: debe poder realizarse compromisos financieros, tanto en términos de facilidad de reintegro de los depósitos, como de acceso a tiempo y con un importe suficiente a los créditos. Los fallos en este aspecto acarrearán de forma inevitable desconfianza, conflictos y rupturas, tanto entre los propios clientes (entre los clientes y entre los clientes y sus líderes) como entre los clientes y la institución. Así, una buena gestión financiera actúa de forma clara en el mantenimiento y en el refuerzo de los vínculos sociales.

En este sentido, los métodos que privilegian la formación y la información de la mayoría refuerzan la confianza y crean capital social.

Del mismo modo, los productos influyen en los vínculos sociales. Los productos definidos con los clientes y que son fruto de las demandas de éstos, de sus limitaciones y de sus estrategias se adaptarán a sus necesidades y reforzarán sus capacidades.

- Sin embargo, según los testimonios y los análisis, determinados productos aparecen como los más favorables:

1. El ahorro voluntario, flexible, accesible y protegido es un producto con un gran éxito por su gran impacto en la creación de vínculos sociales.
  2. En cuanto al crédito, la posibilidad de fijar libremente la cantidad, la duración y los plazos de reembolso es también un factor importante de cohesión.
  3. Los clientes consideran que distintos productos aseguradores, como el seguro de defunción, o el seguro de enfermedad refuerzan los vínculos sociales, ya que hacen que las personas cercanas a ellos no tengan que soportar gastos que quizás no puedan afrontar.
  4. En esta misma línea, los fondos de garantía común a los que se pueden suscribir los prestatarios con menos gastos, que permiten que la carga de los impagos temporales no recaiga sobre los avalistas, pueden favorecer también a los vínculos sociales.
- Por el contrario, se sabe que en la actualidad existen productos que son susceptibles de romper los vínculos sociales :
    1. El ahorro regular obligatorio o de descuento al inicio.
    2. El crédito de importe progresivo (mecánico) o de reembolso semanal.
    3. Los fondos de grupo en que los miembros no fijan desde el principio las reglas de utilización.

## **b) Los vínculos sociales y el capital social pueden reforzar la eficacia, la rentabilidad y la permanencia de las IMF**

### Eficacia

La eficacia de una IMF de finanzas solidarias puede definirse como su capacidad de proporcionar servicios y productos adaptados que tienen un impacto positivo sobre los beneficiarios.

La experiencia demuestra que los programas de microfinanzas a menudo intentan, con métodos distintos, reforzar los vínculos sociales. La eficacia de estos programas se debe a la proximidad respecto a los clientes, la calidad de los servicios que proponen, la posibilidad de evaluar la adecuación de los servicios propuestos y las necesidades de los clientes...

Por tanto, se produce una correlación directa entre eficacia y el hecho de tener en cuenta los vínculos sociales. **Así, los vínculos solidarios no son unas finanzas asistenciales o “sociales”, sino que son unas finanzas que ganan en eficacia porque tienen en consideración las situaciones sociales existentes.**

No hay una oposición entre unas finanzas de calidad y la eficacia.

- La valoración del capital social en el contexto de las microfinanzas proporciona un gran valor añadido en términos de eficacia:
  1. Para la institución de microfinanzas: disminuye los costes de las transacciones y refuerza la permanencia de la institución.



2. Para los clientes: reduce las distancias entre el anonimato de la banca y la cultura de los clientes más pobres. Aumenta la información, desarrolla las competencias mediante los intercambios y favorece la participación.

Aumenta el impacto de las microfinanzas en términos sociales y económicos.

- La utilización del capital social en el contexto de las microfinanzas abre una nueva perspectiva:

Posibilidad de revalorizar el capital social en los grupos de autopromoción para vincularlos a las organizaciones financieras formales. Sin embargo, es necesario que las instituciones respeten los valores de los grupos de autopromoción.

- Sin embargo, la utilización del capital social puede tener un efecto limitador en el desarrollo institucional de la IMF.

Los proyectos basados en las comunidades de base permiten un desarrollo de capital social pero se encuentra con limitaciones a la hora de pasar a una fase más comercial y cambiar de escala.

Los vínculos sociales representan el interés común para la IMF y los clientes. De hecho, para la IMF la mejora de los vínculos sociales le permite no perder su componente de acción.

### Rentabilidad

La rentabilidad de una IMF se evalúa poniendo frente a frente sus costes y sus recursos. En la problemática de las finanzas solidarias es esencial saber si el hecho de tener en cuenta los vínculos sociales aumenta o disminuye los costes de la institución.

Parece que la integración de los vínculos sociales en los programas de microfinanzas genera a la vez ahorros y costes suplementarios.

- Aumento del coste ligado a los vínculos sociales:
  1. Costes ligados a la formación de grupos (Formación al desarrollo de los grupos; desarrollo personal; formación no convencional).
  2. Costes ligados a la evaluación de los vínculos sociales.
  3. Costes ligados a tener en cuenta los vínculos sociales. Será necesario evaluar el tiempo que habrá que dedicar a cada cliente y compararlo con el número de clientes por agente de crédito.
- Reducción del coste ligado a los vínculos sociales:
  1. Mejora la calidad de la cartera.
  2. Fidelización de clientes.
  3. Participación de los clientes en el seguimiento.
  4. Posibilidad de ahorro con menos costes.
  5. Disciplina de reembolso debido a la apropiación.

6. Aumento de la productividad de los agentes de crédito, debido a la formación de los clientes y de los grupos.

El equilibrio entre los costes y las economías ligadas a los vínculos sociales parece evolucionar con el tiempo. En un primer momento, el hecho de tener en cuenta los vínculos sociales representa costes importantes. La construcción de los vínculos sociales y de capital social entre la institución y los clientes **es un proceso lento. Debido a ello, los costes de la institución sólo disminuirán en un segundo momento (en una escala de varios años).**

### Permanencia

Es evidente que el hecho de tener en cuenta los vínculos sociales representa un coste indudable para las IMF. Sin embargo, los vínculos sociales también son una garantía de eficacia y de permanencia para las IMF. De hecho, una institución que articula su acción en torno a los vínculos sociales refuerza su estabilidad y es menos vulnerable a los cambios y a las crisis. Del mismo modo, tiene más posibilidades de desarrollar una acción pertinente en el contexto en que interviene.

Así, se percibe que el imperativo de la rentabilidad financiera de las IMF a corto plazo (a menudo impuesta por los prestamistas) está en contradicción con su eficacia y su permanencia a largo plazo, que aumenta el capital social.

La presión de los profesionales de las finanzas en la obtención de resultados financieros en cinco años supone un riesgo importante para las finanzas solidarias.

- El objetivo de una IMF de la rentabilidad a corto plazo hace que tanto la institución como sus clientes corran muchos riesgos:
  1. Riesgo de exclusión de clientes y regiones atrasadas.
  2. Riesgo de pérdida de perspectiva, de conciencia de su misión y de su identidad en la institución.
  3. Riesgo de pérdida de experiencia y de competencia profesional por parte del equipo de la IMF.
  4. Riesgo para la viabilidad a largo plazo de la institución.
  5. Riesgo para la viabilidad de los clientes y de los grupos.

El equilibrio financiero es necesario. El problema se encuentra en el hecho de que la compatibilidad entre la obtención de buenos resultados económicos y sociales, sólo puede verse a largo plazo.

Si las finanzas solidarias, aparte de sus particularidades, deben hacer frente a unos costes adicionales, en comparación con las instituciones microfinancieras prebancarias, deben encontrar los medios de financiarlas especialmente durante los primeros años de existencia de las IMF.

La cuestión fundamental es, desde luego, saber quién debe afrontar estos costes adicionales

Hay que diferenciar los costes puntuales de los recurrentes. Los costes puntuales pueden ser más fácilmente financiados por financiadores externos

puntuales. Los costes recurrentes deben encontrar formas de financiación permanente.

- Asunción de los costes recurrentes
  1. Pueden hacerse cargo de ellos los **clientes o los grupos** (integrando, por ejemplo, los costes suplementarios en el cálculo del tipo de interés u organizando una participación de los clientes de forma voluntaria en las actividades de formación y de gestión). En este caso, el riesgo es hacer soportar unos costes excesivamente elevados a los clientes para los que los servicios financieros dejarían de ser viables económicamente.
  2. Pueden hacerse cargo de ellos los **prestamistas públicos o privados**. Este debería ser el caso, especialmente si tenemos en cuenta que los vínculos sociales se relacionan con el interés público. Por lo tanto, es necesaria una capacidad de evaluación que demuestre la pertinencia de la inversión de fondos públicos en los vínculos sociales.  
**Posibilidad de crear fondos nacionales respaldados por los prestamistas.**

## **IV - Propuestas**

### **1) Reforzar las bases empíricas sobre las que fundamentar la demostración del valor agregado de las Finanzas Solidarias.**

Profundizar en la investigación sobre el impacto de las microfinanzas sobre los vínculos sociales.

Llevar a cabo estudios sobre el impacto de programas de microfinanzas sobre el capital social en determinados casos (IMF muy conocidas) que incluya los diferentes tipos de enfoques metodológicos.

Identificar, a partir de estos casos, los métodos y las herramientas que refuerzan o que debilitan la formación de capital social. Elaborar indicadores de rendimiento o de refuerzo del capital y de los vínculos sociales.

### **2) Analizar los costes y los beneficios de las IMF que refuerzan el capital social.**

Proceder de forma rigurosa al análisis de los costes y los beneficios para las IMF producidos por el refuerzo del capital social.

**Definir los ámbitos de aplicación pertinentes de las finanzas solidarias en términos de interés público o de utilidad social.**

### **3) Definir de manera profesional las Finanzas Solidarias.**

Definir las Finanzas Solidarias en términos de competencias específicas y en términos de actividad profesional y de normas de gestión y de funcionamiento. Traducir estas normas en reglamentaciones profesionales para crear un nuevo tipo de institución financiera en el marco de la normativa bancaria.

### **4) Hacer emerger el concepto de finanzas solidarias en el escenario internacional.**

Diálogo con los prestamistas: sensibilizarlos respecto al concepto, ayudarlos a distinguir entre las formas de microfinanzas (prebancaria o solidaria), ayuda a que se interesen por las Finanzas Solidarias y a crear medidas destinadas a potenciar las IMF y a reforzar el capital social. Llegado el caso, conseguir que acepten plazos más largos para conseguir la permanencia financiera, en caso de que las IMF actúen claramente en un contexto de interés general.

### **5) Obtener de las políticas nacionales ventajas fiscales para las finanzas solidarias.**

Acordar ventajas fiscales para los ahorradores solidarios y para los instrumentos financieros solidarios que favorecen las iniciativas al aumentar el capital social y avanzando hacia una sociedad sostenible y solidaria.

## **6) Ampliar la red de “aliados” de las Finanzas Solidarias.**

Mantener los diálogos en el foro FINSOL y utilizar las herramientas web, iniciando en este foro estudios de los casos.

Darles “rostros” a las Finanzas Solidarias para facilitar la identificación de los que trabajan en esta práctica. Articular esta red con otras que tengan preocupaciones similares.

## **7) Promover las Finanzas Solidarias por parte de todos los actores**

Organizar la promoción de las finanzas solidarias mediante publicaciones, la participación en conferencias y seminarios internacionales.

Organizar los grupos de presión. Intentar llegar también a los que toman decisiones y también a los que están más en el campo de la práctica para desarrollar alianzas en torno a unas finanzas cualitativas.

## **8) Integrar las finanzas solidarias en un enfoque sistémico de la economía de la solidaridad.**

- a) Integrar las finanzas solidarias en el proyecto global de la economía solidaria.

La economía solidaria propone una nueva perspectiva del cambio social, perspectiva en la cual la dimensión de los valores desempeña un papel fundamental. El elemento central aquí es la aportación de la solidaridad. Las finanzas solidarias se integran así de forma natural en este proyecto global. Puede aportarle su visión del capital social.

- b) Integrar las finanzas solidarias en la cadena económica (producción, financiación, distribución, consumo) constituida por los diferentes talleres de la economía de la solidaridad.

Parece necesaria la creación de vínculos operativos que refuercen el trabajo de cada uno de los actores de la economía solidaria gracias a la integración de distintos niveles de la cadena económica.

- c) Construir, en colaboración con los demás actores de la economía de la solidaridad, relaciones nuevas con las instancias políticas.

El lugar de los actores institucionales en el desarrollo de una economía de la solidaridad y la necesaria redefinición de las relaciones entre las instituciones políticas es un punto común a los distintos actores de la economía de la solidaridad.

## V - Estrategias y actores

Los actores del refuerzo de los vínculos sociales y del capital social son: los clientes, las IMF, los gobiernos y los prestamistas.

### a) Los clientes

- *Los clientes y las comunidades de base* por sí solas, a escala individual o en grupos, pueden reforzar los vínculos sociales formulando claramente sus objetivos, aspiraciones y valores, reclamando sus derechos y rechazando las relaciones de instrumentalización.

### b) Los IMF

- *Los agentes sobre el terreno o los agentes de crédito de las IMF*, en el ámbito local, pueden reforzar los vínculos sociales intentando facilitar los procesos de desarrollo de los grupos, fomentando que las comunidades y los grupos analicen su situación, ayudándolos a llegar a conclusiones y a poner en práctica sus decisiones, ofreciéndoles a los individuos y a los grupos oportunidades de realizar intercambios o de interacción.
- *La dirección de las IMF*, en el ámbito regional y nacional, puede reforzar los vínculos sociales reforzando las capacidades del personal sobre el terreno, mediante el acompañamiento de los grupos, concibiendo programas que apoyen las aspiraciones de los grupos y de las comunidades y proporcionando recursos para el desarrollo de los grupos.
- *Las redes nacionales de IMF*, en el ámbito nacional, pueden reforzar los vínculos sociales favoreciendo el *benchmarking* de criterios no financieros, del refuerzo del capital social y formulando normas de resultados de las IMF implicadas en la creación de capital social y promoviendo las normas de resultados en la profesión.

#### Donde los vínculos sociales aún permanecen vivos y fuertes

En el medio rural, en los países del sur, en los barrios, entre ciertos tipos de personas, en ciertos grupos profesionales, los vínculos sociales aún permanecen vivos y sirven de red social a la población. Se trata de verdaderos laboratorios de iniciativas, de escuelas de democracia y de gestión individual y colectiva.

En estos contextos, las instituciones microfinancieras deben tenerse en cuenta. Deben encontrar formas de trabajar que como mínimo preserven estos vínculos y que, de forma ideal, los reforzasen aumentando los campos de solidaridad, especialmente en las esferas económicas y financieras.

Las instituciones financieras que, por ignorancia o por indiferencia, debilitan con sus métodos o con sus productos los vínculos sociales en estos contextos deben considerarse empresas irresponsables, por lo que deben boicotarse.

### Donde los vínculos sociales han sido destruidos (¿guerra, dictadura... crecimiento y riqueza?)

En las regiones que ha castigado duramente la guerra civil, donde las dictaduras han destruido conscientemente toda forma de organización básica entre las personas e incluso la confianza en el seno de una familia, los vínculos sociales han sufrido daños serios. En la ciudad, en los países del Norte, donde el desarrollo económico ha llevado al individualismo o simplemente donde la solidaridad entre las personas ha sido más o menos sustituida por un tipo de solidaridad institucional, los vínculos sociales pueden también haber sufrido un duro golpe.

En estos contextos, las instituciones microfinancieras deben conocer mejor el medio en el que viven sus clientes, las relaciones preexistentes entre la gente, los miedos, las barreras y los modos de vida. Deben tener en cuenta estos factores para concebir un sistema que se adapte a este contexto: deben desterrarse los modelos *prêt à porter*, los productos estandarizados y las formas de organización en las que deben encajar todos los clientes. Deberá realizarse un enfoque de investigación y acción para encontrar, de forma progresiva y junto con las personas, formas de funcionamientos que puedan devolver poco a poco la confianza en uno mismo y en los demás, que permitan asumir responsabilidades, volver a encontrar los valores de los bienes comunes y del servicio a la colectividad.

### Donde los vínculos sociales se atenúan y son frágiles

En multitud de casos intermedios, los vínculos sociales, sin llegar a ser destruidos, se atenúan progresivamente. En estos contextos, las instituciones microfinancieras deben intentar encontrar los indicios de estas solidaridades, las organizaciones que más contengan estos valores, los valores que sostengan. Deben tenerlas en cuenta en la concepción de sus modelos y de sus productos par fomentarlas, revalorizarlas y para que constituyan la base del dinamismo social y económico sobre el que las microfinanzas puedan contribuir de forma útil.

## **c) Los gobiernos y los prestamistas**

Los vínculos sociales constituyen el capital social y la seguridad de la población vulnerable y desfavorecida.

Al servir a esta población y reforzar los vínculos sociales en torno a ellas, las instituciones financieras participan en una misión de interés público.

El refuerzo de los vínculos sociales requiere una atención especial en la identificación de los clientes, en el conocimiento de la solidaridad existente en su entorno, en el hecho de tener en cuenta estos factores en la concepción de los servicios y de los productos que les proporcionarán, en el seguimiento de los impactos de los servicios financieros y no financieros en los vínculos sociales: este trabajo, muy provechoso en términos de fidelización de clientes y de resultados operacionales, no se ve rentabilizado a corto plazo.

Estas son las razones por las que son necesarios el reconocimiento y el apoyo.

- ¿Cómo pueden apoyar a estas instituciones los gobiernos y los prestamistas ?

1. Integrando el refuerzo de los vínculos sociales en su política de apoyo al sector

Los gobiernos y los prestamistas deben integrar de manera explícita esta toma de conciencia de su orientación política en favor del sector. Deberán situar el refuerzo de los vínculos sociales entre los elementos esenciales de “buenas prácticas” y velar porque las instituciones que ellos apoyan los respeten.

2. Traduciendo estas prácticas en indicadores de resultados, controlados y anotados

Junto con los indicadores de resultados financieros que monopolizan los sistemas de clasificación en la actualidad, la introducción de indicadores de resultados en términos de refuerzo de los vínculos sociales debe permitir el reequilibrio de la valoración de los resultados globales de las instituciones.

3. Hacia la diferenciación entre las microfinanzas prebancarias y las finanzas solidarias

Reconocer que se trata de instituciones con distintas vocaciones, que realizan actividades diferentes y que no deben evaluarse del mismo modo. Deben beneficiarse asimismo de un apoyo distinto, según la misión de interés público que integren en sus actividades.

Para esto, deberá realizarse una investigación sobre la forma de calcular los costes del refuerzo de los vínculos sociales o del coste adicional de tener en cuenta los vínculos sociales frente a un trabajo más clásico de prestación de servicios microfinancieros.

4. Puesta en práctica de un fondo nacional de las finanzas solidarias

Estos fondos, respaldados por el Estado, por los prestamistas de fondos públicos y privados preocupados por los vínculos sociales y las instituciones microfinancieras afectadas, servirán para financiar este coste adicional, creando a la vez un mecanismo de *benchmarking* en este campo. Publicará cada año la lista de las instituciones más respetuosas y más innovadoras en el refuerzo de los vínculos sociales.

## d) Los prestamistas y las instituciones de apoyo

Pueden reformar los vínculos sociales a escala nacional e internacional, proporcionando un apoyo institucional a las IMF, proporcionándoles una asistencia financiera y técnica y promoviendo la formación de capital social como “buena práctica” para el sector de las microfinanzas.

La evaluación de los costes y de los beneficios proporcionará una visión general más completa sobre las ventajas e inconvenientes financieros que representa para las instituciones el invertir más o no en el capital social de sus clientes, más allá de su responsabilidad social.



# Cuestionario

Le agradeceríamos mucho que nos enviara su opinión acerca de las propuestas incluidas en este cuaderno. Para facilitar esto, encontrará a continuación algunas preguntas a las que esperamos tomará el tiempo de responder. Sus evaluaciones y comentarios nos serán muy útiles para el seguimiento del trabajo colectivo. Esperamos que la lectura de este cuaderno será una fuente de inspiración para su realidad cotidiana y lo llevará a leer otros Cuadernos de Propuestas del Polo de Socio-Economía Solidaria y de la Alianza (véase <http://www.alliance21.org/es/proposals>).

Le invitamos igualmente a indicar cuáles son, en su opinión, las propuestas más decisivas y prioritarias para construir alternativas al modelo actual de globalización, así como a sugerir proyectos de implementación práctica para éstas.

## El cuaderno de propuestas:

- ¿Qué opina del cuaderno en general ?

.....

- ¿Del diagnóstico?

.....

- ¿De las propuestas?

.....

## Las propuestas

- ¿Cuáles son las propuestas con las que está de acuerdo? ¿Porqué?

Números :

.....

- ¿Cuáles son las propuestas más útiles para su actuar cotidiano? ¿De qué manera (inspiración para la acción, para el lobbying, el intercambio de experiencias ...)?

.....

- ¿Cuáles son las propuestas con las que no está de acuerdo ? ¿Porqué?

.....

## El futuro

- ¿Qué sugerencias tiene para el seguimiento de este taller?

.....

Este cuestionario debe ser enviado a Françoise Wautiez, email:<<mailto:psesp@alliance21.org>>

