

Las microfinanzas. ¿Una herramienta de desarrollo perdurable?

Nicolas Blondeau

Traducción: Ofelia Arruti

La proclamación de las Naciones Unidas de 2005 como año internacional del microcrédito ciertamente ha contribuido a hacer todavía más popular esta herramienta lanzada a finales de la década de 1970. Desde entonces, las microfinanzas se han desarrollado para permitir que las poblaciones excluidas de los servicios bancarios tengan acceso a los servicios financieros. En unos cuantos decenios, a la luz de los resultados cualitativa y cuantitativamente prometedores, las microfinanzas se han colocado en un lugar preponderante en el seno de la cooperación internacional. En las cuatro esquinas del globo han florecido ong, asociaciones, mutualidades, cooperativas de ahorro-crédito y sociedades privadas que actualmente a más de 90 millones de personas en el mundo. ¿El crédito, aunque sea "micro", será en este momento un arma capaz de resolver la pobreza?

"Las microfinanzas se consideran como la herramienta más prometedora y menos costosa de la lucha contra la pobreza mundial." Jonathan Morduch, presidente del Grupo de Expertos de Naciones Unidas sobre las estadísticas relativas a la pobreza mundial.

Las capacidades de los pobres

Las microfinanzas, definidas como "el suministro de un conjunto de productos financieros a todos aquellos que están excluidos del sistema financiero formal", van más allá del microcrédito. Incluyen el ahorro, servicios de seguros y transferencia de dinero, productos financieros adaptados a las necesidades y a la realidad de las familias pobres de África, América Latina o Asia, pero también de Europa y Estados Unidos. La Campaña de la Cumbre del Microcrédito registra más de 3 000 instituciones especializadas, llamadas instituciones de microfinanzas (IMF), que atienden a más de 92 millones de personas. El crecimiento del sector es impresionante: la misma campaña estimaba en el momento de su lanzamiento, en 1977, apenas 8 millones de clientes. Por otra parte, este fenómeno está llamado a desarrollarse: algunos estiman la demanda potencial en ¡más de 500 millones de personas! Como subraya María Nowak:

La diferencia principal con respecto al crédito clásico es que el microcrédito está orientado hacia un blanco nuevo: los pobres y los excluidos. Reconoce sus talentos, sus necesidades y su capacidad para reembolsar los préstamos. En lugar de eliminarlos por adelantado de la clientela del crédito, porque los métodos, los criterios y las garantías no se adaptan a su situación, inventa métodos y garantías convenientes para ellos. En lugar de imponer el objeto de su préstamo, está atento a sus necesidades. Permite así descubrir que las personas excluidas del crédito bancario están, como los demás, dotados de espíritu empresarial y capacidad de juicio y que, además, pagan mucho mejor que los ricos.

De esta manera, la experiencia a través del mundo, tanto en Francia como en Bolivia, en Camboya como en Nigeria, ha demostrado que los pobres también son capaces de establecer empresas y desarrollarlas. Al contrario de lo que se creía, la falta de garantía material, el analfabetismo o el hecho de vivir en regiones alejadas no son factores limitativos para otorgar créditos. La frecuencia de reembolso, el posible vínculo entre el crédito y el ahorro, el tipo de producto o la oferta de capacitación son otros tantos elementos que pueden ser decisivos en el éxito de una IMF. Los tres principales tipos de préstamo son: el préstamo individual, el préstamo para grupos de 3 a 5 personas y el préstamo para grupos solidarios (alrededor de 20 personas). El préstamo destinado a la clientela más pobre es el llamado "solidario". Para resolver la falta de garantía material, la institución concede un préstamo a un grupo de unas 20 personas, cada una de las cuales es aval de las demás. Si se presenta un problema, todos son responsables. Este sistema tiene la ventaja de lograr que las personas pobres, incluso muy pobres, tengan acceso a un crédito, y permite que la institución obtenga una tasa de reembolso de casi 100%. Cuanto más pobres son los clientes, más reembolsan su crédito. Esta situación puede parecer paradójica, pero es muy real, como lo atestigua el ejemplo de las instituciones bolivianas *Crecer* y *Pro mujer*, que se especializan en el otorgamiento de este tipo de créditos y atienden cada una a ¡más de 60 000 clientes! El préstamo promedio llega apenas a 200 euros, la tasa de reembolso es superior a 99%. Las clientas (pues en su gran mayoría son mujeres) reembolsan sus préstamos durante reuniones bisemanales, en las que deben seguir una capacitación. Más allá del impacto social innegable, estas dos instituciones son rentables y no dependen en modo alguno de subsidios o donaciones. Evidentemente, la obligación de formar un grupo de 20 personas no le gusta a todo el mundo. Cuando un cliente no paga, la presión social es tal que, de una u otra manera, la deuda es pagada. Pero la reputación de ese mal pagador sufre las consecuencias por ello y reduce las posibilidades de que el hecho se repita. El resultado obtenido es lo contrario de lo que se buscaba. Sin duda, otro tipo de ayuda hubiera sido más adecuado... El segundo tipo de crédito también hace funcionar el principio de solidaridad para un grupo de personas más restringido, por lo general de 3 a 5 personas. Puede pedirse una garantía material, por ejemplo a un solo miembro del grupo, el cual acepta dejar su bien como garantía para el conjunto de créditos de su grupo. El monto promedio del préstamo oscila alrededor de 500 euros, según las regiones. El reembolso tiene lugar de manera más espaciada y la tasa de reembolso sigue siendo excelente. Finalmente, el tercer tipo de préstamo es el crédito individual, para el cual es muy frecuente que se solicite una garantía material. El monto promedio es de alrededor de 1 000 euros y la clientela corresponde a los más ricos de los pobres. Cada institución adapta estos conceptos a la realidad y a la cultura de su país, así como a las necesidades de su clientela. La metodología de una institución serbomontenegrina, por ejemplo, se basa en la organización lugareña para desarrollar su metodología crediticia. La selección de clientes se hace a través de la propia comunidad. En efecto, ¿quién conoce mejor el comportamiento y el carácter de un cliente que sus vecinos? Al estar el sector en plena expansión, la gama de productos se extiende para responder mejor a las necesidades de los pobres. Los productos de microseguramiento están apenas en sus inicios. El aumento considerable de las transferencias de dinero en estos últimos años refleja la necesidad de los emigrantes de enviar sus ahorros a sus familiares de la manera más rápida y menos costosa posible. Las nuevas tecnologías tienen un papel que desempeñar a través, por ejemplo, de los sistemas de transacciones financieras destinadas al medio rural, como el *sistema de transacción remota*, desarrollado por la institución de microfinanzas UML de Uganda en colaboración con Hewlett Packard, con el propósito de evitar que los clientes que viven en zonas rurales tengan que trasladarse a la ciudad. Como lo subraya Koffi Annan, las microfinanzas son "un medio de asegurar a las familias pobres los mismos derechos y los mismos servicios que a todos los demás". En comparación con las diferentes herramientas disponibles para luchar contra la pobreza, las microfinanzas poseen una característica propia: la durabilidad de sus servicios, que implica una autosuficiencia financiera y, al final, una independencia con respecto a los donativos. La potencialidad de cubrir sus costos, pero también de ganar dinero vía las microfinanzas, no se discute. La rentabilidad de las instituciones de microfinanzas más desarrolladas no tiene nada que envidiar a los bancos tradicionales, como Citibank o BNP-Paribas. Estos resultados tangibles no deben hacernos olvidar que, inicialmente, algunas de estas instituciones se pusieron en marcha gracias a donativos. En la fase de desarrollo de una institución, el papel de los donativos puede, por lo tanto, ser decisivo. Esta combinación de rentabilidad social y rentabilidad financiera constituye, sin duda alguna, un carácter innovador y convincente de las microfinanzas.

La historia en retrospectiva

Los especialistas consideran que las microfinanzas se pusieron en marcha con el Banco Grameen en Bangladesh, fundado por el profesor M. Yunus, director de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chittagong. Las teorías económicas que él enseñaba le parecieron desfasadas frente a la realidad. Eso lo impulsó a buscar una solución concreta a los problemas cotidianos de los pobres. Cuando conoció a una artesana, que le explicó su dependencia de los usureros para comprar su materia prima, se dio cuenta de que la mayoría del beneficio del trabajo de la mujer iba a dar a los usureros y no a ella ni a su familia. Así, decidió ponerse en contacto con los bancos locales para otorgar pequeños créditos. Debido a la negativa de éstos, decidió hacer el préstamo con sus propios ahorros. Al vencimiento del reembolso, el conjunto de mujeres pagó su deuda. Así comenzó lo que se convertiría en el Banco Grameen que atiende a más de 3.7 millones de clientes. Este desarrollo de las microfinanzas no debe hacernos olvidar que, desde hace mucho tiempo, existen en Europa otros sistemas basados en el mismo principio. Como consecuencia de un aumento de la pobreza en el siglo xvi, en 1618 se fundó en Holanda el primer "banco de los pobres". A partir de principios del siglo xviii, se abrieron en Irlanda algunas asociaciones de beneficencia especializadas en créditos. Estos créditos sin intereses, destinados a los pobres, utilizaban —al igual que el Banco Grameen— la metodología grupal que usaba la presión solidaria en caso de retraso en el pago. En el siglo xix, estas asociaciones tomaron el nombre de *Loan Funds*. Podían cobrar intereses y recibir ahorros. En 1840, había 300 que, en conjunto, atendían a 20% de las familias irlandesas. En 1843, el gobierno irlandés decidió instaurar una tasa tope de interés que puso en dificultades a estos *Loan Funds* y, a la larga, provocó su desaparición. En 1950, fue liquidado el último *Loan Fund*. Bajo la influencia irlandesa, en 1801 la ciudad de Hamburgo puso en marcha las primeras cajas de ahorro en el continente europeo. Estas cajas no se limitaban sólo al ahorro, también otorgaban créditos. A mediados del siglo xix, bajo el impulso de Frédéric Guillaum Raiffeisen, se desarrolló poco a poco la idea de cooperativa, para llegar a la creación de la primera cooperativa Raiffeisen en 1864. De 1885 a 1914, en Alemania, el número de cooperativas rurales basadas en ese modelo pasó de 245 a más de 15 000. Ese modelo corresponde al prototipo de sociedades de crédito agrícola que todavía existen bajo una forma apenas modificada. Según el profesor Seibel, 51.4% del conjunto de activos bancarios en Alemania son administrados hoy en día por antiguas instituciones de microfinanzas. En África, Asia y también en América Latina, las microfinanzas existen desde hace mucho tiempo a través, entre otros, de las mutualidades. Este sistema tradicional agrupa a amigos o conocidos que deciden ahorrar

regularmente un monto fijo. Cada uno por turnos tiene el derecho de utilizar ese dinero.

Un sector muy diversificado

El número de clientes de las microfinanzas ha aumentado mucho estos últimos años: en 1997 había 7 millones de personas registradas; las últimas cifras disponibles establecieron más de 90 millones de clientes a finales de 2004; 66 millones formaban parte de los más pobres cuando suscribieron su primer préstamo; 80% son mujeres. Las microfinanzas son definitivamente un asunto de mujeres. Abandonadas con frecuencia, las mujeres deben arreglárselas solas, velar por que sus hijos tengan lo necesario para comer, vestirse e ir a la escuela. En términos monetarios, el mercado total de las microfinanzas se estima en 4 500 millones de dólares: esa cantidad es la suma de los portafolios de créditos del total de las IMF registradas. Algunas de estas instituciones atienden a varios millones de clientes; otros apenas acaban de iniciar sus actividades y no tienen más que algunos centenares de clientes. El sector de las IMF se presenta a menudo bajo la forma de una pirámide compuesta de tres niveles. La base comprende varios miles de instituciones: con frecuencia tienen la forma legal de ONG, dependen financieramente de subsidios y otros donativos y no siempre están administradas profesionalmente. La experiencia ha mostrado que algunas de estas instituciones tienen grandes dificultades para sobrevivir y se ven obligadas a dejar de operar cuando cesan los subsidios. Otras utilizaron los donativos en el momento oportuno, desarrollaron una metodología eficaz de crédito, procuraron reinvertir adecuadamente los intereses obtenidos y casi cubrieron o cubrieron totalmente los costos. Se desmarcan de sus congéneres, solicitando financiamientos cada vez más importantes a sus proveedores tradicionales de fondos, a fin de satisfacer su creciente demanda de crédito. De esta manera, pasan al segundo nivel de la pirámide, que comprende varios centenares de IMF que cubren sus costos, son eficientes y disponen de un potencial de crecimiento. Estas instituciones muy a menudo se pusieron en marcha gracias al financiamiento de la cooperación internacional. Su buena administración y su preocupación permanente para alcanzar la autonomía financiera las hizo alcanzar un tamaño crítico que les permitió llegar a la autosuficiencia financiera y atender a un número creciente de empresarios pobres. Por último, el tercer nivel sólo comprende 200 o 300 IMF, cuya rentabilidad está confirmada. Estas últimas se transforman con frecuencia en instituciones financieras reguladas por las autoridades bancarias locales y son muy eficientes. Esta rentabilidad financiera no les impide seguir formando parte de las instituciones microfinancieras, ya que su primer mercado siguen siendo los microempresarios. Para atender la necesidad de financiamiento de estas dos últimas categorías de instituciones, no basta la cooperación nacional e internacional tradicional, ya que sus necesidades rebasan la capacidad de la cooperación internacional; por lo tanto, se vuelven naturalmente hacia el sistema bancario de su país. Confrontados con su demanda, los bancos locales suelen considerar que las microfinanzas son demasiado riesgosas y rechazan cualquier financiamiento. Pero esta situación está cambiando. Las IMF también enfrentan el mismo problema que sus clientes: la falta de acceso al financiamiento. Para responder a esta demanda creciente, junto con instituciones paraestatales ya existentes, a finales de la década de 1990 y a principios de la década de 2000 se fundaron varios fondos de inversión privados para crear un vínculo entre el mercado de capitales y el sector de las microfinanzas. El tamaño y el número de estos fondos están en constante crecimiento. Recolectan el dinero de sociedades privadas, bancos, sindicatos, congregaciones religiosas, personas privadas y lo invierten en forma de préstamos, fianzas o participaciones en las IMF. Para el inversionista europeo, una inversión de este tipo tiene sentido en el ámbito social y produce un rendimiento financiero conveniente. América Latina constituye en la actualidad el mercado más maduro y posee las instituciones más desarrolladas. Las IMF latinoamericanas representan en conjunto, ellas solas, 1 300 millones de dólares en portafolios de crédito, o sea, 30% del mercado mundial. En el seno del subcontinente, algunos países, como Argentina, Brasil o México, muestran un desarrollo más marginal del sector. Otros, como Bolivia, Perú o Ecuador tienen un mercado muy desarrollado, con una gran competencia, una oferta diversificada de servicios y una reglamentación adecuada. Asia, por su parte, cuenta con algunas instituciones muy importantes, como el Banco Grameen o ASA en Bangladesh y el BRI en Indonesia. Estas instituciones atienden cada una a varios millones de clientes. En India y China, exceptuando algunas instituciones exitosas (como Share, que tiene casi 400 000 clientes que viven principalmente en el medio rural de Andhra Pradesh), el sector tuvo un desarrollo muy débil. El potencial ahí es inmenso. Por otra parte, en estos últimos años Asia alcanzó a América del Sur y se convirtió en el continente más importante, con un portafolios combinado de 2 300 millones de dólares, o sea, más de 50% del mercado mundial. Estos dos continentes cubren juntos 80% del mercado mundial. El panorama de las microfinanzas en África es también muy diverso. En el continente existen numerosas cajas de ahorro y de crédito de todos tamaños y cualidades. Algunas instituciones de microfinanzas alcanzaron resultados convincentes, como Uganda Microfinance Limited en Uganda o Pamecas en Senegal. En Europa Oriental, el sector se desarrolla rápidamente gracias, entre otros, al financiamiento de fondos alemanes de inversión. Bosnia-Herzegovina y Montenegro cuentan con el sector más desarrollado de la región. Hay que hacer notar que los créditos promedio giran alrededor de 1 000 euros, en razón a que el costo de la vida es más elevado. Por último, con el aumento de las desigualdades, los países desarrollados muestran un desarrollo importante de las microfinanzas. ADIE en Francia y Crédal en Bélgica anuncian resultados prometedores.

Repercusiones de las microfinanzas

En la actualidad, las repercusiones positivas de las microfinanzas están identificadas y confirmadas y representan progresos reales para los clientes en términos de aumento del ingreso, reducción de la vulnerabilidad, acceso a los cuidados médicos, a la educación y a la vivienda, así como incremento en la autoconfianza y la autoestima... Sin embargo, las microfinanzas siguen siendo una herramienta financiera. No se puede esperar, razonablemente, que un instrumento como éste resuelva el problema complejo y multidimensional de la pobreza. Es una solución incompleta que supone una complementariedad con otras herramientas de desarrollo. Así, las inversiones en el sistema escolar y en la salud o en infraestructura siguen siendo evidentemente indispensables. Para atender a los más pobres, algunas instituciones de microfinanzas han desarrollado un sistema de filtro de entrada. La institución nigeriana LAPO ha implementado un sistema así. Antes de acordar un crédito, verifica el estado y el tamaño de la vivienda, el tipo de alimentación y la regularidad de los ingresos familiares. Por debajo de cierto nivel, los clientes pueden tener acceso a un crédito. Este sistema, aunque criticable, permite que LAPO respete su objetivo: comenzar por los más pobres. En efecto, 62% de sus clientes tienen un ingreso diario menor que 1 dólar cuando reciben su primer crédito. La manera de apreciar las repercusiones de este sector en plena mutación ha evolucionado. Al principio, la atención se enfocaba en la perpetuación de las instituciones. Con la convicción de que la durabilidad financiera de las IMF tiene repercusiones evidentes en los clientes pobres y, por lo tanto, en la pobreza, los resultados sociales eran considerados como adquiridos. Surgieron nuevos retos, entre ellos, el creciente interés de los proveedores de fondos e inversionistas sociales. A finales de la década de 1990, junto con el control de los resultados financieros, también se puso atención a los resultados sociales. Después, la evaluación se hizo más global y se tuvieron en cuenta los resultados financieros de la institución, la adaptación interna de los productos y servicios a los más pobres y las repercusiones sobre los clientes (educación, salud, creación de empleos...). ¿Ofrecen a los pobres las microfinanzas una oportunidad de salir de su situación? Se han llevado a cabo numerosos estudios sobre este tema. Aun cuando no todos están de acuerdo respecto a que el microcrédito permita el incremento de los ingresos, una gran mayoría reconoce que sí reduce la vulnerabilidad de los clientes. Gracias a un crédito adaptado a sus necesidades, una parte de los microempresarios pueden desarrollar su propia pequeña empresa, aumentar sus ingresos y reinvertir esta plusvalía en su familia o en su empresa. Un estudio reciente sobre las repercusiones sociales de las microfinanzas en Bangladesh muestra un incremento del autoempleo entre los clientes y un aumento en el bienestar de los niños: una mejor alimentación y una participación escolar más elevada. De esta manera, las repercusiones de las microfinanzas van más allá del nivel económico.

Así pues, las microfinanzas tienen frente a sí buenos tiempos. El impresionante crecimiento a lo largo de los últimos años probablemente continuará con un ritmo similar. Debemos alegrarnos, ya que eso significa que personas anteriormente excluidas, emprendedoras y dispuestas a correr riesgos, podrán hacer valer sus competencias y tener la oportunidad de desarrollar su propia pequeña empresa. Este crecimiento irá aparejado, evidentemente, con retos no despreciables, como una competencia creciente, el riesgo de sobreendeudamiento de algunos clientes, restricciones legales y reglamentarias en el desarrollo, el lanzamiento de nuevos servicios, como el microaseguramiento y las nuevas tecnologías. El perpetuo equilibrio entre rentabilidad financiera y consecuencias sociales permanecerá, ciertamente, en el centro del debate: demasiada importancia otorgada a la primera implica inevitablemente el olvido de las segundas. Fracasos y éxitos marcan el camino. Miremos hacia el pasado, a fin de extraer lecciones para el futuro. El crédito es una de las técnicas de financiamiento del desarrollo que puede aportar su contribución al complejo problema de la pobreza; pero debe ir acompañado de políticas en materia de salud, educación, medio ambiente e infraestructura.

Nicolas Blondeau, Gerente de Inversión (Incofin)

ⁱ Esta definición es ampliamente aceptada por los diferentes actores del sector y así aparece en el portal francófono de la microbanca (www.lamicrofinance.org).

ⁱⁱ S. Daley-Harris, "Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito", Informe 2005. <www.microcreditsummit.org/spanish/index.html>

ⁱⁱⁱ Fundadora de la Asociación por el Derecho a la Iniciativa Económica (Francia).

^{iv} Esta institución serbomontenegrina —llamada AgroInvest— utiliza a los "sabios del pueblo" para asegurarse del carácter de los clientes y acercarse así a una tasa de reembolso de 100%.

^v Las transferencias de dinero hacia América Latina ascendieron, en 2001, a 23 000 millones de dólares y, en 2004, a 45 800 millones de dólares; en algunos países representan más de 10% del producto nacional bruto. <www.iadb.org/mif/remittances/markets/index.cfm?language=En&parid=1>

^{vi} Discurso de introducción de Koffi Annan en el simposio titulado "Capitales privados para el financiamiento de microempresas y pequeñas empresas", el 10 de octubre de 2005, en Ginebra.

- vii El rendimiento sobre fondos propios (ROE) de la BNP-Paribas era de 14% en 2005, por debajo del promedio de las IMF del portafolios de fondos de inversión de Incofin (17%) (www.incofin.be).
- viii H.D. Siebel, "What matters in rural and microfinance", Colonia, 2004, p. 13.
- ix Las ideas de Raiffeisen dieron origen a un movimiento cooperativo de envergadura internacional. Existen, en casi 100 países repartidos en los cinco continentes, 330 000 cooperativas compuestas de 150 millones de miembros (fuente: Oikocredit <www.oikocredit.org/site/microcredit_fr/doc.phtml?p=Raiffeisen+and+Grameen+Bank2>).
- x Estas instituciones son tanto bancos cooperativos como cooperativas de ahorro. Cuentan con más de 39 000 agencias repartidas por todo el territorio alemán, tienen 75 millones de clientes y administran 2 300 millones de euros en activos.
- xi S. Daley-Harris, *ibid.*
- xii *The MicroBanking Bulletin*, núm. 11, agosto de 2005.
- xiii Por ejemplo, la institución ASA de Bangladesh contaba con 3.5 millones de clientes en junio de 2005.
- xiv Recordemos aquí que la cooperación internacional mundial ascendió, en 2004, a 50 000 millones de dólares estadounidenses, de los cuales un porcentaje muy pequeño se destinó a las microfinanzas. Por ejemplo, apenas 1% de los desembolsos de la banca mundial se dedica a las microfinanzas.
- xv En África Occidental, los bancos locales prestan a las IMF eficientes en moneda local y a tasas competitivas.
- xvi Incofin (www.incofin.be), sociedad cooperativa belga, es la líder de este mercado en Bélgica. En Francia, los principales fondos son Investisseurs & Partenaires, SIDI y La Fayette Investissements. Precisemos que cada uno de estos fondos posee una visión propia, uno se limita a préstamos a grandes instituciones, el otro también tiene participación o se enfoca en las instituciones menos renombradas que más prometen.
- xvii Las 38 instituciones de microfinanzas evaluadas por la agencia de nombre MicroRate presentaron tasas de crecimiento de 27%, en 2001, a 44%, en 2004. D. von Stauffenberg, "Microfinance today: MicroRate 38 Aggregate Portfolio", Luxemburgo, octubre de 2005.
- xviii Las razones de estos desarrollos son diversas y rebasan el marco de este artículo. En resumen, esto se deriva de una combinación diferente del papel que desempeñan las políticas públicas, la cooperación internacional, la sociedad civil y las ONG.
- xix ADIE fue fundada en 1989 por Maria Nowak. Se han otorgado más de 36 000 préstamos por un monto total aproximado de 100 millones de euros. Para más información, consúltese <www.adie.org>.
- xx Crédal es una cooperativa de crédito cooperativo. Recientemente recibió el Premio Princesa Matilde 2005 por su proyecto "Mujeres de negocios, negocios de mujeres".
- xxi Al mismo tiempo que atiende a los más pobres, LAPO también es una institución rentable, con una ROE (rendimiento sobre fondos propios) de 27.5% en 2005.
- xxii <www.lamicrofinance.org/resource_centers/impactperf/article/16609/#Q2>; la institución francesa Cerise es pionera en la materia.
- xxiii P. Develtere y A. Huybrechts, "The Impact of Microcredit on the Poor in Bangladesh", *Alternatives*, núm. 30, 2005, pp. 165-189.
- xxiv Durante su visita a las clientas de la IMF BRAC en Bangladesh, Jeffrey Sachs quedó sorprendido por una repercusión asombrosa: el número de hijos por cliente mujer llegaba apenas a dos, mientras que la norma en Bangladesh es de seis a siete. Jeffrey Sachs, "The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time", Penguin Press, 2005, diciembre de 2005, pp. 13-14.

Revue des revues, sélection de janvier 2007

Nicolas BLONDEAU : «La microfinance. Un outil de développement durable?»
article publié initialement dans *Études*, septembre 2006.

Traducteurs:

Anglais: Chris Turner
Arabe: Hassan Abdel Hamid
Chinois: Yan Suwei
Espagnol: Ofelia Arruti
Russe: Ekaterina Belavina

Droits:

- © *Études* pour la version française
- © Chris Turner /Bureau du livre de Londres pour la version anglaise
- © Hassan Abdel Hamid /Centre français de culture et de coopération duCaire – Département de Traduction et d'Interprétation pour la version arabe
- © Yan Suwei/Centre culturel français de Pékin pour la version chinoise
- © Ofelia Arruti /Institut français d'Amérique latine pour la version espagnole
- © Ekaterina Belavina /Centre culturel français de Moscou pour la version russe