

Orientación de los servicios microfinancieros hacia los más pobres

CAROLA CONDE BONFIL*

Abstract

One of the most important discussions in current micro-finance theory is whether it is necessary or counter-productive to focus micro-financial services to the poorest. In this document, we describe the most well known methodologies.

We conclude that focussing in specific groups restricts the access to others that are considered non-vulnerable. As a result, the so-called inclusion error is corrected, but the possibilities of increasing the exclusion error are greater since the methodologies that guide the programmes have been designed to detect the poorest within 70-80%. Moreover, there is the risk of destroying the existing social capital in the communities where micro-financial projects operate.

Keywords: micro-finance, focusing in the poorest, micro-financial institutions, micro-financial services.

Resumen

Una de las discusiones más relevantes en las microfinanzas actuales se refiere a si es necesario o contraproducente el enfoque de los servicios microfinancieros a los más pobres. En el documento se describen las metodologías más conocidas.

Se concluye que el enfoque hacia grupos específicos restringe el acceso a los grupos considerados no vulnerables, con lo que corrige el denominado *error de inclusión*, pero aumenta las probabilidades de cometer el *error de exclusión* pues las metodologías diseñadas para orientar los programas calculan su eficacia para detectar a los más pobres entre 70 y 80%. Adicionalmente, se corre el riesgo de destruir el capital social existente en las comunidades donde operan los proyectos microfinancieros.

Palabras clave: microfinanzas, orientación a los más pobres, instituciones microfinancieras, servicios microfinancieros.

* El Colegio Mexiquense, A.C. Correo-e: cconde@cmq.edu.mx.

Introducción

El grado en el que los programas microfinancieros pueden alcanzar a los más pobres entre los pobres, y la relevancia de este punto, continúan siendo una discusión abierta. No hay un acuerdo generalizado acerca de que, para tener un verdadero impacto en la pobreza, las microfinancieras deban dirigirse expresa y exclusivamente a los más pobres.¹

Sin embargo, a partir de 1997, cuando surge la Cumbre de Microcrédito,² se convierte en un punto de constante discusión, ya que en ella se establece la meta³ de varios organismos internacionales de lograr que 100 millones de las familias *más pobres* del planeta tengan acceso a servicios financieros en 2005.⁴

Los cuatro temas centrales de la Declaración y el Plan de Acción de la cumbre son: 1) servir a los *más pobres*, 2) servir y fortalecer a la mujer, 3) formar instituciones autosuficientes financieramente y 4) asegurar un impacto positivo y mensurable en las vidas de los clientes y sus familias.

Al 31 de diciembre de 2002, 2,572 instituciones de microcrédito reportaron haber servido a 67'606,080 clientes, de los cuales 41'594,778 pertenecían a la categoría de más pobres.⁵ Si se suponen familias de cinco individuos, los 41.6 millones de clientes más pobres atendidos a fines de 2002 beneficiaron a alrededor 208 millones de personas. Asimismo, 813 instituciones habían definido un Plan de Acción Institucional en el cual delinearon su avance con respecto a los temas centrales de la cumbre (Cumbre del Microcrédito, Informe 2003).

¹ La literatura en inglés denomina este proceso *targeting the poorest*; en español no existe una traducción única y los textos hacen referencia a “apuntar a la pobreza”, “alcanzar a los más pobres”, “enfocarse a la pobreza”, etc. Para simplificar, en este documento denominaremos “orientados” a los programas o proyectos que incluyen una metodología para asegurarse de que sus servicios lleguen a los más pobres.

² Aunque la reunión de Washington optó por el término microcrédito en vez del de microfinanzas que es más incluyente, toda alusión al microcrédito debe entenderse como referencia a los programas que otorgan crédito y otros servicios financieros y comerciales (incluso ahorros y asistencia técnica) para las personas sin recursos.

³ Denominada Campaña de Microcrédito.

⁴ Fundamentalmente ahorro, crédito para el autoempleo y asistencia técnica para la constitución de micronegocios.

⁵ El grupo de los “más pobres” en los países en desarrollo se refiere a las familias cuyo ingreso se encuentra 50% inferior de aquellos que viven por debajo de la línea de pobreza en su país. A partir de 2003 incluye, además, cualquiera de los 1,200 millones de personas que viven en pobreza absoluta, con menos de un dólar diario ajustado a la paridad del poder adquisitivo (PPA).

Dado el peso que tiene la Campaña Mundial de Microcrédito, las instituciones microfinancieras (IMF) al menos han aceptado la recomendación de que son necesarias algunas medidas cuidadosas para determinar a qué sector está atendiéndose y dar preferencia a los más pobres. De hecho, según el Informe 2002 del Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito, actualmente 341 organizaciones están utilizando alguna metodología de orientación⁶ en tanto cinco años antes, cuando se inició la campaña, había probablemente 20 organizaciones que aplicaban alguna de ellas.

1. Estrategias de enfoque a la pobreza

Desde entonces, las IMF han desarrollado diversas estrategias para enfocarse a la pobreza, que incluyen (González Aguilar, 1999):

- Formas de identificar a los pobres.
- Formas de atraer a los pobres.
- Formas de excluir al no pobre.
- Formas de desalentar al no pobre.

Para lograr enfocarse eficazmente a los más pobres, necesitan tomarse en cuenta:

- Factores relacionados con los agentes (tipo de IMF, necesidades del cliente, restricciones).
- Factores del contexto (marco regulatorio, infraestructura, etc.).
- Resultados de las microfinancieras (a cuántas personas atienden, qué tan pobres son los clientes, en cuáles sectores participan, dónde viven, calidad de los servicios ofrecidos).
- Impacto (metodologías de medición).

Entre las diversas metodologías que se han desarrollado se encuentra el Índice del Hogar de Cashpor,⁷ la Calificación Participativa del Patrimonio (PWR)⁸ de Small Enterprise Foundation (SEF),

⁶ Fundamentalmente el Índice del Hogar de Cashpor (CHI) o la Calificación Participativa del Patrimonio (PWR).

⁷ Cashpor Housing Index.

⁸ Participatory Wealth Ranking.

la distribución geográfica de la pobreza,⁹ la vocación,¹⁰ los préstamos pequeños,¹¹ las entrevistas ‘casa por casa’,¹² las pruebas de medios y las pruebas de medios *proxy*.¹³ Algunas otras son una combinación de éstas, principalmente de las dos primeras o el complemento de una de ellas con otra información que la IMF considere relevante.¹⁴ Veamos brevemente algunas de estas metodologías.

1.1 *Índice de la vivienda de Cashpor*

La red Cashpor¹⁵ desarrolló un índice de la vivienda (*Cashpor Housing Index*, CHI) como método rápido y rentable para identificar a los pobres. Este índice se ha adaptado a los estilos de

⁹ Consiste en utilizar estadística oficial para determinar las zonas marginadas y con menor desarrollo en el país. Algunas IMF consideran que con ello es suficiente para enfocarse a los más pobres.

¹⁰ Define como misión de la IMF un grupo objetivo vulnerable y se limita a él.

¹¹ Algunas IMF consideran que el diseño de sus productos es suficiente para desalentar el acceso de clientes no pobres; sin embargo, en áreas donde no existen servicios financieros, los no pobres se conforman con préstamos pequeños para evitar caer en manos de agiotistas.

¹² Al visitar a los clientes potenciales en sus casas, puede observarse cómo viven y qué tan pobres son según las condiciones de la vivienda y sus contenidos.

¹³ El término ‘prueba de medios *proxy*’ se utiliza para describir una situación donde la información sobre el hogar o las características individuales correlacionadas con los niveles del bienestar es usada en un algoritmo formal para aproximarse al ingreso, al bienestar o a la necesidad. Dadas las dificultades administrativas de las pruebas de medios complejas y a la inexactitud de las pruebas de medios simples, se recurrió al uso de otras características del hogar como aproximaciones. <http://poverty.worldbank.org/library/view/5496/>.

¹⁴ Para los interesados en conocer más a fondo las distintas experiencias de orientación hacia los más pobres, la página <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/aim.htm> ofrece información de 23 IMF: Alternativa Solidaria Chiapas, AC (AISol), Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM), Association for Social Advancement (ASA), BRAC (anteriormente conocido como Bangladesh Rural Advancement Committee), Fondation Zakoura, Freedom from Hunger, Funding-the-Poor Cooperative (FPC), Grameen Bank, Grameen Koota, Kabalikat Para Sa Maundilad Na Buhay, Inc. (KMBI), Kalanjiam Foundation, Kashf Foundation, Lift Above Poverty Organisation (LAPO), Nirdhan Utthan Bank Ltd. (NUBL), Prizma (anteriormente Project Enterprise), Rural Entrepreneurs Chitfund Advisory Service (RECA), SafeSave Co-operative Ltd., Society for Helping and Awakening the Poor Through Education (SHARE), Swayam Krishi Sangam Microfinance Ltd. (SKS), The Small Enterprise Foundation (SEF), Tulay Sa Pag-Unlad, Inc. Development Corporation (TSPI), Women Economic Empowerment Consort (WEEC) y Yayasan Usaha Maju (YUM). Se trata de una cédula básica en la que se especifica qué herramienta utiliza cada IMF, por qué considera relevante orientarse hacia los más pobres, en qué consiste el proceso y la experiencia de la institución al respecto. En el apéndice se presenta un resumen de la forma en que estas instituciones orientan sus programas.

¹⁵ Credit and Savings for the Hardcore Poor (Cashpor) es una red regional de 23 programas de réplica de Grameen Bank Approach (GBA) que funciona en nueve países asiáticos.

vivienda de todos los países de Asia, donde los programas de la red están funcionando. Sus resultados se comprueban y se refinan por medio de una prueba simple del activo aplicada durante el reclutamiento de miembros cualificados. Este sistema opera en 23 IMF que atienden a 300,000 mujeres pobres, principalmente en Asia.

El CHI utiliza la estructura de la vivienda para distinguir los niveles económicos de los hogares y para identificar a los que son pobres. Sus fundadores consideran que, puesto que la vivienda es generalmente el activo más importante de los hogares y que la gente generalmente invierte mucho en sus casas, el edificio en sí mismo representa un reflejo extremadamente visible de su abundancia. El tamaño de la casa y del terreno, el material que se utilizó para construirla, el número de cuartos, la presencia de agua corriente y las instalaciones del cuarto de baño, tomadas en conjunto, proporcionan una evidencia muy sólida del nivel económico del hogar. El índice de la vivienda utiliza estas características para determinar quién es pobre y quién está relativamente mejor.¹⁶ El índice es específico del contexto y Cashpor lo ha refinado para la adaptación a diversas regiones.

Para determinarlo, el personal de campo camina sistemáticamente por las aldeas o secciones de aldeas. Observan cada casa y eliminan las que son obviamente costosas y bien construidas. Las demás se registran según su tamaño, los materiales de construcción de las paredes, el piso y el techo y, en ocasiones, otras variables como el abastecimiento de agua, sanitarios, acceso a la electricidad, etc. Los registros de cada indicador se agregan para elaborar un indicador compuesto y se establecen rangos para determinar las casas consideradas pobres y excluir las que estén mejor.

Para construir el índice de la vivienda, Cashpor se basa en los siguientes valores:

1. Tamaño

Pequeño = 0

Medio = 2

Grande = 6

¹⁶ Algunas variaciones de este método son utilizadas por otras IMF, como se mostrará más adelante.

2. Condición estructural

Dilapidado = 0

Promedio = 2

Bueno = 6

3. Calidad de las paredes

Pobres = 0

Promedio = 2

Bueno = 6

4. Calidad del techo

Paja /hojas = 0

Hojalata o láminas de acero = 2

Azotea permanente = 6

Las características que las IMF consideran para componer sus índices de vivienda pueden ser absolutamente mínimas o relativamente extensas. TSPi en Filipinas tiene un índice bastante simple de la cubierta que se basa en tres características:

1. Tamaño

Grande = 4

Medio = 2

Pequeño = 0

2. Estructura

Firme = 4

Moderada = 2

Mala = 0

3. Azotea

Azulejos = 2

Nuevo = 1

Viejo = 0.5

Nipa = 0

Un individuo con una suma debajo de 4.5 es elegible para un préstamo aunque puede haber ajustes con base en la ubicación específica de la vivienda.

En cambio, en la India, la Society for Helping and Awakening the Poor Through Education (SHARE) utiliza características sumamente extensas de la vivienda para computar su índice, el cual se basa en 13 características:

1. Tamaño

Grande = 4

Medio = 2

Pequeño = 0

2. Estructura

Firme = 4

Media = 2

Mala = 0

3. Material del techo

RCC = 4

Azulejos = 3

Asbesto = 2

Zinc = 1

Madera, piedra y fango = 1

Bambú = 0

Cubierto con paja = 0

4. Material de las paredes

Ladrillo = 4

Piedra = 1

Cinc = 1

Fango = 0.5

Bambú = 0

5. Fuente eléctrica

Sí = 2

Compartido = 1

No = 0

6. Abastecimiento de agua

Posee = 1

Pozo de la comunidad = 0

7. Propiedad de la casa

Propia = 3

Heredada = 2

Alquilada = 1

Compartida = 0

8. Sanitario

Hoyo = 2

Con flujo de agua = 1

Área abierta = 0

9. Combustible para cocinar

Gas = 3

Petróleo = 2

Carbón de leña = 1

Madera = 0

Sin humo = 0

10. Radio/grabadora

Nuevo = 2

Viejo = 1

Ninguno = 0

11. Vehículo

Ciclomotor nuevo = 4

Ciclomotor viejo = 2

Bicicleta nueva = 1

Bicicleta vieja = 0.5

Ninguno = 0

12. Tarjeta de racionamiento del gobierno

Sí = 3

Amarilla = 2

Blanca = 1

No = 0

13. Ventilador

Sí = 1

No = 0

Los individuos con puntajes mayores a 20 se consideran inelegibles para los préstamos, mientras que debajo de ese límite se entrevistan para determinar su elegibilidad.

1.2 Calificación participativa del patrimonio de *Small Enterprise Foundation* (SEF)

La *Small Enterprise Foundation* (SEF) atiende a 7,000 microempresarios en la provincia nortea de África del Sur. Su programa enfocado a la pobreza ha sido el pionero en poner en ejecución la metodología de Calificación Participativa del Patrimonio (*Participatory Wealth Ranking*, PWR) y la ha desarrollado en campo hasta convertirla en un método de identificar a los pobres que califica como “altamente exacto y eficaz”.

La PWR es una modificación de la técnica rural participante de valoración (PRA). Es una calificación subjetiva y muy local de la abundancia usada por los miembros de una comunidad para establecer qué miembros dentro de ella son los más indigentes. Los pobladores generan sus propios criterios con los cuales alinear pobreza o abundancia; esto incluye a menudo los factores que no son visibles ni identificados fácilmente por un forastero. Contratando a los habitantes de la comunidad para participar en el proceso, se autoriza a la gente para analizar sus propias situaciones, a menudo dándoles mayor presencia en los programas que se establecen para ayudar al más pobre dentro de sus comunidades.

La PWR comienza con la invitación de un miembro del personal a los participantes de la comunidad. Se pretende animar a las mujeres y es importante asegurarse de que por lo menos asistan algunas personas de cada área de la aldea. El primer paso es dibujar un mapa del área entera que incluye los nombres de todas las casas en la comunidad. En segundo lugar, el grupo registra los nombres de cada casa en una tarjeta separada de la nota. El miembro del personal establece después varios grupos de referencia integrados por pobladores (tres o cuatro grupos de cuatro a seis personas cada uno) y organiza un horario de citas para el día siguiente.

Las reuniones con los grupos de referencia se realizan con un miembro del personal que inicia con una discusión general sobre la pobreza y las características de las personas muy pobres. Entonces, pide a los grupos clasificar las tarjetas con los nombres de las casas en pilas según el estado de abundancia que les parezca que tiene. Cada grupo es libre de formar tantas pilas como desee (con un mínimo de cuatro) mientras en ellas se separe a la gente pobre de los menos pobres. Los facilitadores toman nota

sobre las características que distinguen cada pila discutida por el grupo.

Al final del ejercicio (con tres grupos de referencia), se calcula una puntuación para cada casa dependiendo de cómo fue alineada por cada grupo (se suman los números dados a cada casa en los tres grupos de referencia). Los puntajes se identifican como consistentes, inconsistentes (pero utilizables) y no confiables. Las casas que obtuvieron puntajes no confiables necesitan agregar la valoración de otro grupo de referencia o ser comprobadas con otra metodología de orientación (como puede ser el índice de la vivienda) para lograr mayor clarificación.

Una vez que se suman los puntajes y se comparan con las notas tomadas de las discusiones, se determina una puntuación para integrar el grupo objetivo del programa. Las casas con una puntuación menor a ese límite son elegibles para los servicios de microcrédito.

Algunas de las fortalezas de la PWR, según sus promotores, son:

- Las respuestas con base en tres o cuatro grupos de referencia diversos aseguran mayor confiabilidad de los datos y superan la manipulación o carencia de conocimiento de un grupo específico.
- Los activos específicos de las familias no son discutidos públicamente, lo que disminuye la vergüenza de algunos y la intención de ocultar la información por parte de otros.
- El personal, como forasteros, aumenta su comprensión de la comunidad, mientras que sus habitantes, como conocedores, definen sus propios criterios y métodos para analizar la pobreza. Además, la mayoría del trabajo real es hecho por los miembros de la comunidad, lo que permite que el personal sólo facilite la discusión y tome notas.
- La información detallada sobre el área se genera en el proceso. Esto proporciona buenos datos para obtener la puntuación límite y determinar quién es bastante pobre para unirse al programa. Esta información puede utilizarse también para el diseño de productos o para medida del impacto (Microcredit Summit Campaign, 1999).

Una debilidad potencial de la PWR es que el personal de campo tiene una responsabilidad muy significativa para facilitar efectivamente el proceso. Aunque recoger respuestas de tres grupos de referencia distintos asegura que los problemas sean detecta-

dos fácilmente, un trabajo pobre de facilitación puede conducir rápidamente a resultados inconsistentes que deben desecharse, con el consecuente desperdicio de recursos.

Un método para superar y prevenir esta debilidad potencial es poner énfasis en la capacitación del personal en estos métodos y continuar supervisando su funcionamiento.

La fundación Kalanjiam es una de las pocas IMF en Asia del Sur que emplea un PWR para enfocarse al cliente pobre. El procedimiento es similar al de SEF: primero, el personal de campo y gente de la aldea dibujan juntos un mapa que incluye todas las casas, edificios comunitarios, instalaciones de agua, alumbrado público, tiendas, etc. Los nombres de los habitantes de las casas se escriben en trozos de papel. La IMF forma diversos grupos con dos a tres aldeanos en cada uno. Cada grupo clasifica los papeles que contienen los nombres en diversos grupos de abundancia (muy pobres, pobres, moderadamente pobres y ricos) con base en sus opiniones sobre las condiciones de vida de cada casa. El personal pide a cada grupo un análisis razonado de su clasificación. Comparando los resultados de diversos grupos, el personal de campo decide cuáles son las casas más pobres y las declara elegibles para el crédito (Kalanjiam Foundation, 2003).

1.3 Prueba de medios de Lift Above Poverty Organisation (LAPO)

LAPO desarrolló su medida de la pobreza después de visitar el Banco Grameen en 1990. Su herramienta proporciona un puntaje entre 25 y 100, en el cual los valores más altos indican mayor pobreza. La gente es elegible para los préstamos de LAPO si obtiene 50 puntos o más, lo que indica que están viviendo debajo de la línea oficial de pobreza de Nigeria, y las de 70 o más se encuentran en la mitad inferior. Antes de que un cliente reciba un préstamo, los oficiales de préstamo realizan cinco reuniones para verificar la exactitud de la información proporcionada en la primera entrevista. La lista de criterios incluye:

- 1) Personal
 - a. Nivel de educación formal
 - Ninguno = 12
 - Media primaria = 8
 - Primaria completa = 6
 - Media secundaria = 4

Secundaria completa = 2

b. Número de dependientes menores a veinte años de edad

Más de 9 = 10

Entre 6 y 9 = 8

Entre 3 y 5 = 5

Entre 1 y 2 = 3

Ninguno = 2 puntos

c. Estado civil

Viuda = 10

Separados o divorciados = 6

Casados = 5

Solos = 4

2) Vivienda

d. Propiedad

Alquilada = 12

Heredada = 6

Propia = 3

e. Tamaño

1 cuarto = 7

2 cuartos = 5

3 cuartos = 3

Piso o *bungalow* = 2 puntos

f. Forma más alta de entretenimiento poseída

Ninguno = 12

Radio = 6

Televisión = 1

3) Negocio / ocupación

g1. Valor de negocio

Ningún negocio o de 1,000 a 5,000 = 15

De 6,000 a 10,000 = 10

De 11,000 a 20,000 = 8

De 21,000 a 50,000 = 5

De 51,000 y más = 3

O bien:

g2. Tamaño de la granja

Pequeña = 15 puntos

Mediana = 9

Grande = 3

h. Ingreso mensual

Debajo del salario mínimo nacional = 12

Sobre el salario mínimo nacional = 5

4) Localización

i. Localización

Rural = 10

Semiurbana o jefatura del gobierno local (cabecera municipal) = 6

Urbana o capital estatal = 3

Fuente: Herramienta de evaluación de la pobreza (Poverty Assessment Tool, PAT) de CGAP (The Microfinance Gateway, 2003 y Henrio *et al.*, 2000).

En el pasado, las pruebas estadísticamente rigurosas de los niveles de pobreza de los clientes de IMF implicaban encuestas costosas sobre el gasto del hogar. Tales exámenes, por lo tanto, podían solamente ser pocos y originarse en estudios académicos con mucho financiamiento. El Consultative Group to Assist the Poorest (CGAP) ha desarrollado la herramienta de evaluación de la pobreza (Poverty Assessment Tool, PAT) para proporcionar a los donantes o inversionistas externos una herramienta de bajo costo (los costos medios son alrededor de 10,000¹⁷) que pueda generar datos rigurosos.

Las aplicaciones de PAT usan técnicas de encuesta en una muestra de clientes seleccionada aleatoriamente, así como de no clientes, y está diseñada de modo que los expertos locales puedan utilizarla sin necesidad de asistencia técnica internacional. La PAT proporciona información sobre qué tan pobres son los clientes en relación con los no clientes de la misma área. Donde existen datos nacionales, la PAT puede permitir a las IMF establecer el nivel de pobreza de sus clientes en una escala nacional. Hasta la fecha, la PAT se ha utilizado en siete IMF en Asia, África y América Latina. Los resultados indican que esas IMF están alcanzando con éxito a poblaciones más pobres.

Los indicadores que se sugiere capturar en el cuestionario de la entrevista se muestran en el cuadro 1.

Según sus autores, esta herramienta:

- Proporciona pautas e instrucciones para recoger los datos de la encuesta.

¹⁷ La fuente no especifica la unidad monetaria, por lo que suponemos que se trata de dólares.

Cuadro 1
Indicadores recomendados en el cuestionario final
de la Poverty Assessment Tool (PAT)

Recursos humanos	Vivienda	Seguridad alimentaria y vulnerabilidad	Activos	Otros
<ul style="list-style-type: none"> • Edad y sexo de los miembros adultos de la casa • Nivel de la educación de los miembros adultos de la casa • Ocupación de los miembros adultos de la casa • Número de habitantes de menos de 15 años de edad en la casa • Gasto anual en ropa y calzado para todos los miembros de la casa 	<ul style="list-style-type: none"> • Estado de propiedad • Número de cuartos • Tipo de material para techos • Tipo de paredes exteriores • Tipo de suelo • Condición estructural observada de la vivienda • Tipo de conexión eléctrica • Tipo de combustible usado para cocinar • Fuente de agua potable • Tipo de letrina 	<ul style="list-style-type: none"> • Número de comidas servidas en los dos días anteriores • Frecuencia semanal de porciones de tres alimentos de lujo • Frecuencia semanal de porciones de un alimento inferior • Episodios de hambre en el último mes • Episodios de hambre en los últimos 12 meses • Frecuencia de compra de artículos de primera necesidad • Tamaño de las reservas de artículos de primera necesidad en la vivienda • Propensión marginal a consumir del ingreso adicional 	<ul style="list-style-type: none"> • Área y valor de la tierra • Número y valor del ganado seleccionado • Propiedad y valor de los activos relacionados con el transporte • Propiedad y valor de los artículos electrodomésticos 	<ul style="list-style-type: none"> • Indicador urbano/rural • Valoración de la superación de la pobreza de no clientes de la IMF

Fuente: Henrio, 2000: 8.

- Guía a los usuarios para desarrollar un marco de muestreo y realizar el muestreo de casas.
- Delinea cómo modificar el cuestionario para requisitos particulares estándar para dar cabida a las condiciones locales específicas donde funciona la IMF.
- Describe el nivel de detalle necesario para llevar a cabo con éxito la encuesta.
- Da las pautas para contratar el proyecto con una institución o individuo cualificado.
- Se enfoca en el manejo y análisis de datos usando un programa estadístico para las ciencias sociales (SPSS).
- Guía el manejo de los datos de la encuesta una vez recogidos, incluyendo cómo introducirlos.
- Explica cómo los resultados del análisis pueden aplicarse por los donantes para obtener conclusiones.

El formato contiene pautas e indicadores prácticos para medir el funcionamiento de una IMF en una amplia gama de temas: gobierno, gerencia y dirección, misión y planes, sistemas, operaciones, gerencia de recursos humanos, productos, calidad del portafolio y análisis financiero.

Sus autores argumentan que el análisis de esas características institucionales permite una valoración del potencial para la sustentabilidad institucional. En adición, la herramienta soporta comparaciones de superación de la pobreza entre IMF y entre países. Sostienen que la metodología es aplicable a toda IMF independientemente de su localización, estructura de cliente y forma de superar la pobreza (*Assessing the relative poverty of microfinance clients: a CGAP operational tool*).

La herramienta fue probada en cuatro estudios de caso en Asia, África y América Latina durante 1999. La experiencia acumulativa obtenida de estos estudios fue utilizada para estandarizarla.

2. El debate

Quienes insisten en que deben promoverse programas orientados hacia los más pobres afirman lo siguiente:

La cuestión es cómo se puede beneficiar a la gente sin recursos con el microfinanciamiento si no se sabe quiénes son los que no tienen recursos. ¿Cómo se puede decir que se está llegando a la gente sin recursos si no se mide lo que se hace? ¿Cómo se puede identificar a estas familias en el terreno y fomentar su participación en los programas de microfi-

nanciamiento? ¿Cómo se puede medir el impacto si no sabemos dónde empiezan los clientes?

Sostenemos que a menos que se utilice una activa concentración en la pobreza, no podremos crear servicios de microfinanciamiento para los más pobres. La experiencia ha demostrado que si se incluye a la gente que está en mejores condiciones, se puede llegar a descorazonar a la gente que quiera ingresar al programa. Por lo tanto, aun cuando nuestro objetivo no sea exclusivamente el de captar a la población sin recursos, a menos que usemos una activa selección de candidatos, existe la probabilidad de que, sin querer, no incluyamos a los que carecen de recursos.

No se trata de una cuestión de costo o sostenibilidad (si bien ello tiene un gran impacto en la forma en que se efectúa la concentración en la pobreza). Independientemente de que el programa se concentre exclusivamente en un grupo o no, la experiencia ha demostrado que para llegar a la gente sin recursos debemos diseñar específicamente un programa que responda a sus necesidades. La concentración en la pobreza puede ayudar al proceso mediante la concientización de las distintas necesidades que tienen clientes diferentes y permitir que se elijan eficazmente los distintos productos (Simanowitz, Nkuna y KasimTrust, 1999).

Otros autores consideran que es importante orientar los programas para evitar que los pobres se sientan intimidados. Esto declara John de Witt, director general de Small Enterprise Foundation:

Ahora, los clientes que son muchos más pobres ¿por qué no acuden a usted en grandes números? La razón es que se sienten intimidados por los clientes más ricos. [...] Los más pobres ven quién va a su programa y sólo dicen “Este programa no es para nosotros; es para aquella gente que esté mejor”. Y luego, muchas veces, los más ricos, o tal vez los menos pobres, intimidan a los pobres, simplemente al decir: “Esta reunión es para gente seria. Aquí tenemos que ser serios en asuntos de negocios. Alguien que sólo vende unos pocos vegetales no es serio en cuanto a negocios”. Los pobres ya tienen muy poca dignidad, pero si usted añade unos comentarios como esos, se marchan. Entonces, la presencia de los que no son pobres desafortunadamente ahuyentó a los pobres. Y por eso es que tenemos que tener un enfoque exclusivo en los pobres (Cumbre de Microcrédito, 1998).

Gibbons, Simanowitz y Nkuna (1999) concluyen, acerca del Índice de la Vivienda de Cashpor y la Calificación Participativa del Patrimonio, que:

- Los dos métodos son rentables, exactos y probados para identificar a los pobres y más pobres, y haber excluido a los no pobres.

- El costo de orientar los programas debe agregarse a los gastos de explotación de una IMF pero, como debe lograr sostenibilidad financiera institucional, este costo debe reducirse al mínimo.

En contrapartida, encontramos quienes se oponen al uso de estas metodologías o herramientas con argumentos como:

- Los resultados son muy poco confiables.
- La aplicación de esas metodologías es demasiado cara.
- Medir la pobreza es demasiado difícil.
- Basta con seleccionar áreas marginadas para que automáticamente todos los que viven ahí califiquen como muy pobres.
- El diseño de los productos microfinancieros excluye a los no pobres porque no satisface sus necesidades.
- No es posible lograr autosuficiencia financiera si sólo se trabaja con los más pobres.

Es innegable que algunas de estas metodologías resultan costosas, difíciles o inexactas, sobre todo porque la mayoría de ellas se ha enfocado en la pobreza relativa y deja fuera gran cantidad de pobres absolutos.¹⁸ Empero, desde mi punto de vista, el problema va más allá. Más bien habría que analizar cómo se han concebido esos proyectos microfinancieros y si asumen conscientemente el riesgo de destruir el capital social existente en las comunidades donde opera.

Lo primero que debería resolverse es por qué es importante orientarse hacia los más pobres. Estoy convencida de que no hay una única respuesta. La decisión depende de la misión de la IMF: si una IMF decide que su misión es responder a las necesidades financieras de la gente muy pobre o de poblaciones vulnerables específicas, entonces es evidente que necesita asegurarse de que realmente esté alcanzando a esos grupos. En cambio, si su misión es atender a la gente en un área con poco o ningún acceso a servicios financieros, y no centrarse solamente en el muy pobre, la orientación específica a los clientes es completamente innecesaria.

¹⁸ El Informe 2003 de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito reconoce que al modificar el criterio de pobreza que siete de las 50 instituciones más grandes reportaron 5'244,067 nuevos clientes como resultado de la expansión de la definición (Cumbre del Microcrédito, Informe 2003: 20).

De hecho, todos necesitamos productos financieros, y la mayoría, sobre todo en países como México, quedamos excluidos del sistema financiero (Conde Bonfil, 2001) porque este sector ha funcionado convencido de que la mayoría de la población no requiere esos servicios ni tiene capacidad de utilizarlos. La exclusión va desde el punto de vista geográfico¹⁹ hasta el económico²⁰ sin dejar de lado el de la ingeniería financiera²¹ y la rentabilidad del sistema.²² Con las metodologías para identificar a los más pobres, esta gran mayoría de mexicanos queda también excluida de este sector.

El enfoque cuidadoso hacia grupos específicos restringe el acceso a los grupos considerados no vulnerables, con lo que corrige el denominado *error de inclusión*, pero aumenta las probabilidades de cometer el *error de exclusión*, pues las metodologías diseñadas para orientar los programas calculan su eficacia para detectar a los más pobres entre 70 y 80%.

Aún más: después de varios años de aplicarse, los principales promotores de orientar los servicios hacia los más pobres, la Cumbre del Microcrédito, corrige la definición original de la ‘mitad inferior bajo la línea de pobreza’, ya que:

La definición y su implementación tenían sin embargo varias debilidades cruciales. Excluía a decenas de millones de familias muy pobres en los países más pobres del mundo, quienes se encontraban en la mitad inferior del grupo bajo la línea de pobreza. Por ejemplo, incluía la mitad inferior bajo la línea nacional de pobreza en países tales como Níger, Haití e India, pero excluía la mitad superior de ese grupo en esos mismos países, aun cuando muchas de estas familias viven con ingresos menores a US \$1 diario ajustado a la PPA. Estas familias en la mitad superior bajo la línea de pobreza en países como Níger eran más pobres que las familias en la mitad inferior bajo la línea de pobreza en un país más próspero como Malasia (Cumbre del Microcrédito, Informe 2003).

¹⁹ Alrededor de dos tercios de los municipios del país no cuentan siquiera con una sucursal bancaria. Del resto, la mayoría sólo tiene una sucursal en la cabecera municipal excepto en las ciudades medias en las que el número puede ser cercano a 100. Poco más de la cuarta parte de las sucursales del país se concentra en las ciudades de México, Guadalajara y Monterrey.

²⁰ Los montos mínimos exigidos para apertura de las cuentas y para evitar el cobro de comisiones por manejo de cuenta quedan fuera del alcance de la mayor parte de los habitantes.

²¹ La gran diversidad de instrumentos financieros que han operado en el país han sido diseñados más bien considerando las necesidades específicas de los destinatarios de los recursos más que las de los ahorradores.

²² Para el sistema financiero resulta más rentable operar pocas cuentas con altos saldos promedio que atender a una gran cantidad de cuentahabientes con depósitos ínfimos e irregulares que, usualmente, requieren gran liquidez.

Lo anterior significa que durante al menos cinco años ha estado excluyéndose a millones de personas en situación de pobreza absoluta por el simple hecho de vivir en un país con demasiados pobres; es decir, ha estado cometiéndose sistemáticamente un error de exclusión.

En realidad, ambos errores (*de inclusión y de exclusión*) distorsionan la población beneficiaria de los proyectos al aceptar a personas que no cumplen con el perfil y rechazar a algunas que sí lo cumplen, pero su mayor peligro reside en que ocasiona deterioro del capital social existente en la comunidad. Las personas excluidas de la organización no sólo se ven privadas de los servicios proporcionados por ella, sino que desarrollan malestar y resentimiento en contra de los vecinos que sí tienen acceso y, en mayor medida, en contra de los que no cumplen con el perfil y sí fueron admitidos. Pueden también desarrollarse esos sentimientos hacia los promotores de la OSCM y los miembros de la comunidad que participaron en el proceso como en la metodología PWR.

Un segundo problema en este sentido es que la operación de los proyectos microfinancieros puede generar un nuevo capital social entre los integrantes de un grupo solidario y constituir “vínculos que unen”²³ o “vínculos que tienden puentes”.²⁴ Sin embargo, si el grupo está formado sólo por gente pobre, sólo se desarrollarían lazos horizontales del primer tipo y se les privaría de la posibilidad de generar redes verticales del segundo.

En contrapartida, históricamente, muchos programas de desarrollo con intenciones de servir a las poblaciones más vulnerables han terminado deslizándose en forma paulatina hacia los clientes no pobres y menos vulnerables, lo que priva del servicio a los beneficiarios originalmente previstos. Es preciso reconocer que, en parte, esto se debe a la ausencia de las metodologías para orientarse hacia los más pobres, pero en algunos casos ha sido como un resultado lógico de la escasez de servicios financieros para la población en general y a la gran presión que padecen las IMF para mantener tasas de interés competitivas y sustentabilidad financiera.

²³ Se trata de un tipo de capital social intensivo con un tejido compacto construido por lazos “de unión” dentro de la propia comunidad (*bonding*, social capital) al cual recurren los pobres para ‘arreglárselas’.

²⁴ Es un capital social más difuso y extensivo (*bridging*, social capital) que, más que “unir”, “tiende puentes” entre grupos disímiles y suele ser el que utilizan aquellos que no son pobres para ‘superarse’.

Coincidió con las conclusiones que algunos autores han obtenido en torno a las microfinanzas (González Aguilar, 1999):

- La mayoría de la gente pobre se ha beneficiado de programas microfinancieros, pero enfocarse estrictamente a ellos no es necesariamente una condición para alcanzar al más pobre. Algunos esquemas a gran escala no orientados han podido alcanzar al más pobre.
- Puede alcanzarse más gente pobre mediante la construcción de sistemas financieros sostenibles y competitivos que proporcionan una amplia gama de transacciones financieras de pequeña escala, que con estrechos programas orientados a los más pobres.
- Las microfinanzas tienen limitaciones. No deben ser vistas como la única solución al alivio de la pobreza. En ciertas circunstancias, otras intervenciones pueden ser más eficaces que las microfinancieras.
- Las microfinanzas no son apropiadas para toda la gente pobre. En algunos casos las microempresas de los pobres no necesitan microcréditos o no están listas para solicitarlos. En otros, los microempresarios no son solventes.

En consecuencia, lo fundamental para las IMF no es discutir si las herramientas de medición de la pobreza son inexactas, caras o difíciles, sino cuál es el grupo objetivo al que pretenden atender y cuáles son las estrategias que deben desarrollar para ser consistentes con su misión.

El pragmatismo se inclinaría por un enfoque que acepte que la mayoría de las IMF atiendan a una combinación de clientes, incluso alguna gente sin recursos y de escasos recursos, pero quizás también a los que tengan recursos. En este caso, la concentración en la pobreza sería fundamentalmente una herramienta para conocer y dar información sobre qué público se atiende. Siempre que se pueda captar eficazmente a gente sin recursos con un programa “mixto”, al aumentarse la escala habrá más probabilidades de captar mucha más gente sin recursos. Aquellos programas que atiendan a varias clases de clientes, no solamente a los que no tengan recursos o que cuenten con escasos recursos, podrán expandirse más rápidamente y beneficiar a cantidades más grandes de personas que los programas que se dediquen exclusivamente a una sola clase. Si lo hacen, es probable que se beneficien grandes cantidades de personas de escasos recursos y sin recursos. Además, esos programas tienen la posibilidad de subsidiar préstamos para los más pobres con los empréstitos más lucrativos que se conceden a la

gente de recursos y, de esa manera, se podría alcanzar la autosuficiencia financiera institucional con mayor celeridad (Simanowitz, Nkuna y KasimTrust, 1999).

Bibliografía

Alternativa Solidaria Chiapas, AC (AlSol) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/alsol.htm>, 1 de agosto.

Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/aim.htm>, 1 de agosto.

Assessing the Relative Poverty of Microfinance Clients: A CGAP Operational Tool, <http://www.microfinancegateway.org/htm>.

Association for Social Advancement (ASA) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/asa.htm>, 1 de agosto.

BRAC (anteriormente Bangladesh Rural Advancement Committee) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/brac.htm>, 1 de agosto.

Conde Bonfil, C. (2001), *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*, El Colegio Mexiquense, A.C.-La Colmena Milenaria, Zinacantepec.

Cumbre de Microcrédito, sesiones Haciéndole Frente al Reto, “Enfocándose en los más pobres y cubriendo los costos” (AC009 y AC042) (1998), *Boletín Informativo de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito* (prácticas óptimas), t. 1, núm. 3, febrero-marzo, <http://www.microcreditsummit.org/spanish/newsletter/bestsp3.htm>, 1 de agosto de 2003.

_____. *Estado de la campaña de la Cumbre del Microcrédito*, Informe 2003 (2004), [http://www.microcreditsummit.org/spanish/pubs/reports/socr/2003/SOCR03-S\[txt\].pdf](http://www.microcreditsummit.org/spanish/pubs/reports/socr/2003/SOCR03-S[txt].pdf), 26 de febrero.

De Wit, John y D. S. Gibbons (1998), “Targeting the Poorest and Covering Costs”, *Microcredit Summit Campaign Count*

Down 2005, vol. 1, núm. 3, Washington, DC, <http://www.microfinancegateway.org/static/2322.htm>, 31 de julio de 2003.

Foundation Zakoura (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/zakoura.htm>, 1 de agosto.

Freedom from Hunger (Ghana) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/ghana.htm>, 1 de agosto.

Funding-the-Poor Cooperative (FPC), China (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/fpc.htm>, 1 de agosto.

Gibbons, D. S., A. Simanowitz y B. Nkuna (1999), *Cost-Effective Targeting: Two Tools to Identify the Poor*, Cashpor-SEF, Sembilan, Malaysia and Tzaneen, South Africa, <http://www.microfinancegateway.org/static/561.htm>, 31 de julio de 2003.

González Aguilar, V. (1999), *Is Microfinance Reaching the Poor? An Overview of Poverty Targeting Methods*, ADA, Luxembourg, <http://www.microfinancegateway.org/static/1013.htm>, 31 de julio de 2003.

Grameen Bank (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/grameen.htm>, 31 de julio.

Grameen Koota (2003), http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/grameen_koota.htm, 31 de julio.

Grosh, M. E. y J. L. Baker (1995), "Proxy Means Tests for Targeting Social Programs. Simulations and Speculation", *Living Standards Measurement Study Working Paper*, The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank, Washington, DC, núm. 118, julio, http://www-wds.worldbank.org/servlet/WDSContentServer/WDSP/IB/1995/07/01/000009265_3961219105617/Rendered/PDF/multi_page.pdf, 4 de agosto de 2003.

Henrio, C. *et al.* (2000), *Determinación de la pobreza relativa de los clientes de microfinancieras: una herramienta opera-*

cional de CGAP, International Food Policy Research Institute (IFPRI), Washington, DC, julio, http://www.cgap.org/assets/images/CGAP_Final_Tool.pdf, 4 de agosto de 2003.

Kabalikat Para Sa Maundilad Na Buhay, Inc. (KMBI) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/kmbi.htm>, 31 de julio.

Kalanjiam Foundation (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/kalanjiam.htm>, 31 de julio.

Kashf Foundation (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/kashf.htm>, 31 de agosto.

Lift Above Poverty Organisation (LAPO) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/lapo.htm>, 31 de julio.

Nirdhan Utthan Bank Ltd. (NUBL) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/nubl.htm>, 31 de julio.

MicroAid, *Who are Poor Families?* (2003), http://www.microaid.net/ci_partners/ci_fa003%20-%20%20Who%20are%20the%20Poor%20Families.php?&lg=id, 31 de julio.

Microcredit Summit Campaign, *Estado de la campaña de microcrédito*, Informe Anual 2002, Apéndice 1 (2003), http://www.microcreditsummit.org/pubs/reports/socr/2002app1_en.pdf, 1 de agosto.

_____ (1999), “Microcredit Summit Campaign Establishes Poverty Measurement Tool Kit”, *Countdown 2005 Newsletter*, vol. 2, núm. 3, febrero-marzo, <http://www.microcreditsummit.org/newsletter/best6.htm>, 31 de julio de 2003.

Taller de Discusión (2003), “Transparencia en la profundidad del alcance. indicadores para el desempeño de programas y nuevos esfuerzos para medir la pobreza absoluta de una manera costo-efectiva”, *Microcredit Summit E-News*, vol. 1, núm. 3, julio, <http://www.microcreditsummit.org/spanish/enews/index.html>, 31 de julio.

- Prizma (anteriormente Project Enterprise) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/prizma.htm>, 1 de agosto.
- Rural Entrepreneurs Chit-fund Advisory Service (RECAS) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/recas.htm>, 1 de agosto.
- SafeSave Co-operative Ltd (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/safesave.htm>, 1 de agosto.
- Simanowitz, A., B. Nkuna y S. KasimTrust (1999), *Cómo salvar los obstáculos de la identificación de las familias sin recursos*, monografía preparada para la Reunión de Consejos de la Cumbre de Microcrédito, Abidjan, Costa de Marfil, 24-26 de junio; actualizada en junio de 2000 por A. Simanowitz, <http://www.microcreditsummit.org/pdfs/povertypapers.pdf> o <http://www.microcreditsummit.org/papers/povertypapers.htm>, 31 de julio de 2003.
- Society for Helping and Awakening the Poor through Education (SHARE) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/share.htm>, 1 de agosto.
- Swayam Krishi Sangam Microfinance Ltd (SKS) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/sks.htm>, 1 de agosto.
- The Microfinance Gateway (2003), *Frequently Asked Questions*, <http://www.microfinancegateway.org/poverty/faq.htm>, 1 de agosto.
- Targeting Tools. Housing Index* (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/target/hi.html>, 31 de julio.
- Tulay Sa Pag-Unlad, Inc. (TSPi) Development Corporation (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/tspi.htm>, 31 de julio.
- Women Economic Empowerment Consort (WEEC) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/weec.htm>, 31 de julio.

Yayasan Usaha Maju (YUM) (2003), <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/yum.htm>, 31 de julio.

Enviado: 29 de febrero de 2004.

Reenviado: 11 de mayo de 2004.

Aceptado: 25 de agosto de 2004.

Carola Conde Bonfil es investigadora de El Colegio Mexiquense, A.C. Coordina el seminario Estado, Sociedad Civil y Políticas Públicas (CESEPP). Obtuvo el doctorado en ciencias económicas por la Universidad Autónoma Metropolitana-Iztapalapa e hizo su estancia posdoctoral en la Université Paris XII (Saint Maur). Líneas actuales de investigación: ahorro familiar no bancario en México, políticas públicas y finanzas municipales. Entre sus últimas publicaciones destacan: 1) *¿Pueden ahorrar los pobres? ONG y proyectos gubernamentales en México*, El Colegio Mexiquense, AC-La Colmena Milenaria, Zinacantepec, 2000; 2) *¿Depósitos o puerquitos? Las decisiones de ahorro en México*, El Colegio Mexiquense, A.C.-La Colmena Milenaria, Zinacantepec, 2001; 3) “Surgimiento de nuevos actores: ONG microfinancieras en México”, *Memorias del Tercer Congreso de la AMER*, 2003; 4) “Servicios microfinancieros en el estado de México”, ponencia presentada en el coloquio *La economía del estado de México en el nuevo contexto del siglo XXI*, El Colegio Mexiquense, AC, Zinacantepec, 2003, disco compacto, y 5) “Papel de las OSC microfinancieras en la construcción de capital social”, ponencia presentada en el XXIV Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Mesa 20: Sociedad Civil: organizaciones, actores y movimientos sociales, Arequipa, Perú, noviembre de 2003. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores.

Apéndice

Experiencias de orientación hacia los más pobres, 2003

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Alternativa Solidaria Chiapas, AC (AISol, México)	Entrevistas del individuo que incluyen el análisis de los indicadores proxy de la pobreza.	AISol intenta alcanzar al pobre extremo. Considera que sin herramientas activas que orienten, los pobres pueden no unirse a menudo al programa y relativamente menos pobres intentarán conseguir facilidades de crédito.	AISol se orienta a mujeres en pobreza extrema. Reclutan las comunidades más pobres con base en la experiencia del personal en otros programas sociales. Antes de que una mujer pueda incorporarse al programa tiene que ser entrevistada individualmente por un promotor de campo, con una lista predeterminada de preguntas para determinar sus niveles relativos de pobreza. Durante esta entrevista, ella tiene que contestar a algunas preguntas sobre sus estándares de vida, su situación económica y la manera en que desea utilizar el crédito que recibirá. Al hacer esta entrevista, el promotor va a la casa de la mujer para observar las condiciones en las cuales realmente está viviendo (los materiales de la vivienda, la presencia de letrina y fuente de agua, así como los activos tales como	AISol asume que 90% de su clientela está por debajo de la línea de la pobreza y 60% está seguramente en la mitad inferior de los pobres. Casi cada mujer de sus centros rurales o de los centros situados alrededor de San Cristóbal puede ser considerada como parte del 50% más pobre de los pobres. Hasta el momento, AISol reconoce que su método de orientación no ha sido realmente eficaz. Pero no piensa que esto se deba a una herramienta inadecuada. Las entrevistas son una buena manera de conocer a la clientela y de orientar la pobreza extrema. El problema es que los datos de los cuestionarios no pudieron utilizarse correctamente. Actualmente, AISol está en el proceso de construir una base de datos que espera ayudará a hacer buen uso de las entrevistas.	<i>AISol's Application to CGAP's Pro-Poor Initiative and Response to CGAP's Informal Survey on Client Targeting</i> y http://www.microfinancegateway.org/poverty/experr/aisol.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Amanah Ikhtiar Malaysia (AIM, Malasia)	Índice de la vivienda y prueba de medios	La misión de AIM es proporcionar servicios financieros a la gente pobre. Asume que es necesario orientarse	artículos de lujo). AISol confía en la discreción de los promotores para determinar los niveles de pobreza relativos de casas. Por ejemplo, si juzgan que un individuo posee artículos de lujo tales como refrigeradores, muebles, televisión o una casa del ladrillo generalmente no lo consideran lo bastante pobre para unirse al programa. Sin embargo, el proceso que orienta es un arte, no una ciencia rígida. En casos de frontera, el promotor pregunta a los vecinos acerca de la casa en particular para entender cómo están realmente los pobres de esa casa. Una vivienda pudo hacerse de ladrillo pero su habitante (por ejemplo una viuda) puede tener necesidad urgente de capital de trabajo. En tales casos, los préstamos son concedidos.	AISol piensa que conducir las entrevistas toma un tiempo relativamente largo. Esto, sin embargo, es necesario para establecer una relación cercana con los clientes y familiarizarse mejor. Ha sido una manera para que el promotor de campo esté enterado de la información específica sobre cada mujer. Con una base de datos, AISol piensa que será realmente fácil utilizar esta herramienta. En términos de costos, el hecho de que toma mucho tiempo significa un alto costo, pero comparado con la ayuda que da y la relación que establece con los clientes, parece relativamente pequeño.	<p><i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies</i> http://www.microfinancegateway.org/poverty/exp/aim.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
		<p>exclusivamente a habitantes rurales muy pobres para asegurarse de que reciban los recursos. Orientar permite que AIM se desvíe de los hogares no pobres.</p>	<p>objetivo a las casas potenciales seleccionadas y rechaza las casas evidentemente no pobres. El índice de la vivienda es bastante elaborado. Incluye variables tales como el tamaño del edificio, la condición estructural, el material de la azotea y de la pared, la propiedad, la electricidad, sanitario y las instalaciones para cocinar, así como la existencia de activos tales como sillas, refrigeradores, televisiones y vehículos. Una última visita del personal de campo juzga cada casa pobre por el índice de la vivienda y conduce una entrevista detallada que se utiliza más adelante para una prueba de medios. Las casas que ganan debajo de us \$108 (o per capita de us \$21.60) se seleccionan para los préstamos y pueden formarse grupos para recibir préstamos. Para la prueba de medios se recoge la información demográfica detallada (edad, sexo, educación, ocupación, migración) de los miembros</p>	<p>que esta es la única manera de canalizar recursos a los pobres. Una entrevista menos cuidadosa facilitaría el abuso de los clientes no pobres que intentarían pasar como pobres.</p>	

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Association for Social Advancement (ASA, Bangladesh)	Forma socioeconómica del examen.	ASA encuentra que los más pobres son también los más vulnerables financieramente a las fluctuaciones económicas. Ellos son los que tienen mayor necesidad de servicios financieros. ASA utiliza dispositivos para seleccionar a los que consideran con mayor necesidad de préstamos y a los que pueden darle el mejor uso posible.	de la casa así como acerca del tamaño de la granja y el ingreso que proporciona, ganado, valor de los activos de la casa, renta de fuentes no agrícolas, etc. y se combina con la información demográfica para establecer un índice compuesto que determine el nivel de pobreza relativo de los hogares. ASA utiliza sus propios datos y estadística oficial para seleccionar las zonas geográficas en las que una oficina de la unidad se establece en cada una de esas áreas y debe atender por lo menos a 1,200 clientes. ASA tiene criterios estrictos de elegibilidad para el crédito general que proporciona. Los clientes deben ser mujeres entre 18 y 55 años, sin tierras, con renta anual de la familia inferior a 45 dólares y no deben pertenecer a otro programa microfinanciero. El personal de campo de ASA realiza presentaciones del programa a grupos	Aunque las reuniones de ASA con los clientes potenciales consumen tiempo, son eficaces y actúan como dispositivos de motivación para sus miembros. También ayudan a los clientes a moverse rápidamente para formar un grupo de 10 personas. Ocasionalmente, ASA permite que los individuos fuera del grupo objetivo participen para facilitar la formación rápida del conjunto y hacerlo más sólido desde el punto de vista financiero de la viabilidad.	<i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies</i> , ASA brochures, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/asa.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>pequeños en áreas con varias casas que parezcan elegibles. Si están interesados en el producto de ASA, entonces se efectúan discusiones de seguimiento. El personal desea ver si los individuos pueden formar grupos con diez miembros bien disciplinados y confiables. Los individuos llenan en esta etapa una forma socioeconómica y el personal de ASA determina cuidadosamente si estos individuos son en verdad pobres y elegibles para los préstamos. La forma incluye la información sumaria sobre el individuo tal como ocupación, monto y fuentes de ingresos, número y género de los miembros de la familia, tierra poseída (granja y cultivable), número del ganado y de las aves de corral poseídos, descripción de la casa, ahorros totales, otros préstamos tomados fuera, nivel de enseñanza, etcétera. Los préstamos de ASA son pequeños para hacerlos atractivos para los pobres</p>		

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
BRAC (anteriormente Bangladesh Rural Advancement Committee, Bangladesh)	Método de examen o valoración rural rápida (RRA).	BRAC orienta a mujeres pobres porque son los miembros más perjudicados de la sociedad y necesitan más la ayuda con crédito. También pueden utilizar bien el crédito.	pero también para alejar al no pobre. Así pues, el diseño de producto es también una herramienta que orienta. BRAC se orienta principalmente a las áreas pobres con base en estadística del gobierno. Los oficiales del campo recogen la información sobre clientes interesados usando un formato. Solamente las casas que poseen menos de la mitad de un acre de tierra son elegibles para los préstamos. Los ingresos de los miembros de la familia de clientes potenciales deben también ser muy bajas. Además de la forma, BRAC utiliza a menudo la evaluación rural rápida o las herramientas de RRA para orientarse a los pobres. Los préstamos pequeños de BRAC y su mecanismo de grupo se cercioran de que los pobres sean atraídos al programa y los no pobres disuadidos de él.	BRAC encuentra que sus prácticas de orientación son rentables. De todos modos necesitarían recolectar información del cliente para otorgar préstamos y por lo tanto las preguntas extra para calcular quiénes son en verdad pobres no agregan mucho trabajo a sus oficiales de campo. Además, la interacción entre éstos y los clientes potenciales facilita una mayor comprensión entre ellos. Un estudio del impacto concluyó que en 80% BRAC alcanza su grupo objetivo.	<i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, Miscellaneous Web Sources,</i> http://www.microfinancegateway.org/poverty/exp/brac.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Foundation Zakoura (Marruecos)	Enfoque geográfico y entrevistas en los hogares.	Foundation Zakoura tiene como mandato alcanzar al muy pobre. Sostiene que los pobres necesitan urgentemente sus servicios de crédito y es a ellos a quien debe orientar sus operaciones.	El personal de campo de Zakoura visita las áreas y observa las características socioeconómicas generales de la población para determinar cómo son los pobres. Una vez que se determina que un área tiene una alta concentración de pobres sin acceso a servicios financieros, Zakoura instala allí una oficina. Los individuos interesados forman grupos después de una breve introducción al programa de Zakoura. El personal de campo visita sus casas para observar y determinar si los solicitantes de préstamos son en verdad pobres. Zakoura da préstamos a las mujeres entre 18 y 60 años que se encuentran por debajo de la línea oficial de la pobreza de Marruecos. El ingreso mensual promedio para una familia de cinco no debe ser superior a 1,500 dirhams y no debe tener ningún acceso a las fuentes financieras tradicionales (familia, amigos, bancos, etc.). Las mujeres que tienen un pequeño ingreso	Zakoura no ha realizado un análisis cuidadoso de los costos y de las ventajas relativas de orientar al cliente, pero percibe que no es demasiado costoso o consumidor de tiempo para el personal de campo. Las visitas a los hogares para determinar los activos del cliente son esenciales para proporcionar actividades bancarias al sector informal, se oriente o no a pobres. Zakoura optina que sus prácticas de enfoque son acertadas para alcanzar al muy pobre, aunque no al más pobre. Zakoura está considerando dar a su personal de campo un incentivo para enfocarse a los pobres. Mientras que el funcionamiento del personal de campo solamente ha sido juzgado por tarifas de reembolso del cliente, ahora se intentará reconocer su esfuerzo por alcanzar casas más pobres. Esto no se ha puesto en ejecución todavía.	Foundation Zakoura's Staff Training Manuals, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expeir/zakoura.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Freedom from Hunger (FFH, Ghana)	Enfoque geográfico y diseño del programa.	La misión de FFH es combatir la mala nutrición y la inseguridad alimentaria aumentando el acceso al crédito de las mujeres pobres y, así, al ingreso. Para esto se orientan fuertemente a las mujeres más pobres de comunidades rurales y urbanas.	de una actividad o que demuestran el potencial para hacerlo reciben préstamos. Las visitas a las casas también permiten al personal determinar indicadores generales de pobreza. Las casas que tienen muy poco o nada de muebles, que no tiene ningún acceso directo a agua, electricidad o caminos pavimentados, y que tienen techos rudimentarios generalmente son buenos candidatos para los servicios de Zakoura. El personal de campo busca a los individuos analfabetos y sin una fuente constante de ingreso.	A FFH Ghana le parece eficaz su enfoque geográfico para alcanzar a los pobres. Dado que están funcionando en las áreas en que son muy pobres, piensan que no necesitan ir más allá del diseño del producto para orientar con eficacia.	<p><i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, FFH website, FFH's Application to ccaep's Pro-poor Initiative, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/ghana.htm</i></p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Funding-the-Poor Cooperative (FPC, China)	Índice de la vivienda, prueba de medios.	FPC considera que sin orientación explícita no puede alcanzar al muy pobre.	<p>atraer a los pobres: los préstamos son pequeños y el proceso de aplicación es fácil. Los préstamos requieren la garantía del grupo en vez del colateral físico, otra característica que lo hace atractivo a los pobres. También se asume que estos productos actúan para disuadir al menos pobre, dado que tienden a necesitar préstamos más grandes y a no desear semejante responsabilidad del grupo.</p>	<p>Actualmente, 55% de los clientes totales de FPC son familias con ingreso anual menor a Rmb 625 (la línea de la pobreza en China). Si se considera el nivel de pobreza del Banco Mundial (los individuos con renta diaria de menos de un dólar o Rmb 1,000 en el método de la paridad de poder adquisitivo PPP), los clientes pobres son cerca de 90% de la clientela total.</p>	<p>http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/fpc.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>no deben tener ninguna fuente de ingreso fija.</p> <p>Todos los nuevos clientes necesitan efectuar pruebas para la pobreza. Cuando el oficial de préstamo entra en una aldea, conduce algunos exámenes y moviliza a los aldeanos para solicitar activamente préstamos de FFC, a veces con la ayuda de los funcionarios del gobierno y de la aldea. El oficial de préstamo determina la calificación de los prestatarios potenciales por el índice de vivienda y el valor de los activos fijos de las familias. Al mismo tiempo, el oficial de préstamos también invita a algunos aldeanos individualmente o por grupo a que participen en la evaluación de los prestatarios potenciales. Los aldeanos que participan en la actividad de la evaluación desempeñan un papel como consultores para ayudar al oficial de préstamos a seleccionar a los prestatarios elegibles para obtener los préstamos de FFC. Si el oficial de préstamos no está seguro</p>		

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Grameen Bank (Bangladesh)	Prueba de medios.	A menos que se oriente específicamente a los pobres, éstos no se unirán a los programas de crédito. Además, el muy pobre se adhiere a	<p>sobre la calificación de algunos prestatarios potenciales, visitará directamente sus hogares y se entrevistará con ellos. Aunque se usan criterios formulados por FFC, estos estándares no se aplican universalmente, y cerca de 10% de la clientela excede Rmb 1.000 de ingreso. A pesar de que FFC atiende algunos clientes menos pobres, admite que esto no compromete la capacidad de los clientes más pobres para tener acceso a préstamos. FFC moviliza activamente las casas más pobres para unirse a FFC y los anima a que formen a grupos con otras casas o miembros más pobres de FFC. Los miembros viejos de FFC también ayudan a los nuevos clientes a desarrollar programas de generación de ingresos.</p>	La forma del examen es corta y no toma mucho tiempo para recoger la información de los activos de la casa. Grameen acentúa que mientras orientar implica	<p><i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, Grameen Brochures and Literature</i>, y http://www.microfinancegateway.org/</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
		<p>la disciplina estricta que se necesita para lograr una IMF exitosa. Se orientan a las mujeres porque tienden a ser más solventes y se acrecientan las ventajas para la familia que si los préstamos fueran para los hombres.</p>	<p>la cual se presenten los detalles de las políticas del banco y se especifica que los préstamos son solamente para las mujeres muy pobres. En este punto se anima a los individuos elegibles para que formen grupos de cinco miembros y se inician los programas de entrenamiento del grupo. Durante este período el personal del banco visita cada casa de los individuos para comprobar el valor de sus activos y registrar su información en un formato. Esto se llama prueba del valor de la red. La información recogida en la forma incluye la de otros miembros en la familia, tierra poseída (agrícola, pesca, granja, no cultivable, etc.), las características de la casa (de qué material son las paredes y la azotea), cantidad y valor del ganado, aves de corral y otros activos (camas, tablas, ornamentos, etc.), ingreso anual, préstamos excepcionales, etcétera. Para ser casas elegibles deben tener menos de 0.5 acres de tierra cultivable o activos</p>	<p>costos, el costo de no hacerlo es muy grave. Los pobres no pueden ser alcanzados sin orientar y deben serlo para mantener la validez financiera de la institución. El método de Grameen es muy eficaz para alcanzar a la población objetivo. Un estudio de IFPRI demostró que 96% de los prestatarios de Grameen pertenecen a su población objetivo.</p>	<p>poverty/expet/grameen.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Grameen Koota (India)	Índice de la vivienda, prueba de medios.	Grameen Koota está convencido de que los pobres no se unirán a un programa a menos que éste se haga especialmente para ellos y a menos que se dirija específicamente.	Grameen Koota opera en localidades muy pobres y se orienta a mujeres por debajo de la línea de pobreza. Al igual que otras réplicas de Grameen Bank, utiliza el índice de la Vivienda de Cashpor y mide los activos con base en pruebas de medios. En este último, el personal de campo pregunta sobre el ingreso del hogar, la propiedad de la tierra, y de los activos del hogar. Los hogares debajo de un cierto nivel de riqueza obtienen créditos.	Grameen Koota sostiene que usa un "método probado de orientar". Según sus cálculos, 100% de sus clientes está debajo de la línea de pobreza, y aproximadamente 70% está en la mitad inferior. Consideran que el índice de la vivienda y la prueba de medios son fáciles de administrar y muy eficaces.	<i>Response to CGAP's Informal Survey on Client Targeting, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/grameen_koota.htm</i>
Kabailkat Para Sa Maundilad Na Buhay, Inc. (KMBI, Filipinas)	Prueba de medios.	Los pobres urbanos sobreviven principalmente con el autoempleo, pero tienen pocas oportunidades para créditos en comparación con el que está mejor. KMBI proporciona así servicios del crédito solamente a los pobres.	KMBI identifica las comunidades más pobres dentro de un área usando información del gobierno y del público. También interactúa con los miembros de la comunidad y consigue información de otras IMF que funcionan en el área. Después se dedican a identificar a los clientes	La prueba de medios es bastante simple porque, aunque plantea más de 10 preguntas, son más sucintas que las herramientas similares usadas y se restringen a una página. Esta simplicidad significa que puede ser construida como subproducto de la investigación rutinaria de los clientes. Su costo es	Simanowitz <i>et al.</i> , 1999 y http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/kmbi.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>potenciales. El personal de KIMBI realiza reuniones con la comunidad para animar activamente a los pobres a unirse al programa y disuadir al no tan pobre. Las calificaciones de los clientes son evaluadas por un miembro del personal que visita su casa o negocio para determinar su nivel de pobreza y practicar una prueba de medios. Los que pasan estos dos criterios se convierten en miembros de KIMBI. KIMBI ha instaurado un instrumento compuesto del gravamen de la pobreza que llama la forma de la prueba de medios. Esta forma de una sola página de la entrevista de la casa consiste en:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) Información básica del prestatario (dirección, edad, educación, estado civil, experiencia del negocio). 2) Ingreso familiar (fuentes actuales para el esposo y los miembros inmediatos de la familia). 3) Índice de la vivienda de cinco variables (número de pisos, condición total, material de los techos, de las paredes y del piso). 	<p>bastante similar al del CHI y del PWR y requiere menos de 40 minutos por cliente. Su sistema de puntos hace un buen trabajo para discriminar entre el muy pobre, el pobre y el no pobre. También produce datos de alta calidad debido al sistema precodificado de la lista de respuestas, que tiene comprobaciones cruzadas incorporadas, aunque el proceso deja margen al abuso y requiere un sistema eficaz de comprobación de un supervisor. KIMBI calcula que aproximadamente 80% de sus clientes están debajo de la línea de la pobreza.</p>	

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>4) Un índice de activos de 12 variables (tierra, abastecimiento de agua, electricidad, sanitario, combustible usado para cocinar, refrigerador, sillas y mesas, televisión, estéreo/ radio, videocasetera, tipo de cama, vehículo). 5) Una sección para calcular el índice compuesto.</p> <p>El sistema (basado en la suma de los índices de la vivienda y del activo) produce cinco niveles de pobreza que se extienden del nivel 1 o más pobre (4-15 puntos) al 5 o rico (46-55 puntos). ^{KIMBI} excluye a clientes potenciales con puntajes mayores a 30. Es significativo que las secciones de la vivienda y del activo no requieren cálculos numéricos del cliente sino que el entrevistador simplemente marca las características predeterminadas. Además, el ingreso reportado del hogar es un punto de referencia solarmente y no afecta el</p>		

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Kalanjiam Foundation (India)	Calificación participativa del patrimonio (PWR).	La fundación de Kalanjiam orienta a mujeres pobres porque son marginadas más en sociedad. Kalanjiam piensa que servir a los grupos marginados es la manera más eficaz de enfrentar la pobreza.	<p>puntaje final. Por último, no se solicitan datos sobre adeudos del hogar.</p> <p>La fundación Kalanjiam es una de las pocas IMF en Asia del Sur que emplea un proceso participativo de calificación del patrimonio (PWR) para enfocarse al cliente pobre. Clasifican a las familias como muy pobres, pobres, moderadamente pobres y ricas. Primero, el personal de campo y gente de la aldea dibujan juntos un mapa de la aldea incluyendo todas sus casas, edificios de la comunidad, instalaciones de agua, alumbrado público, tiendas, etc. Los nombres de casas se escriben en trozos de papel. La IMF forma diversos grupos con dos a tres aldeanos en cada uno. Cada grupo clasifica los papeles que contienen los nombres en diversos grupos de abundancia con base en sus opiniones de las condiciones de vida de la casa. El personal pide a cada grupo el análisis razonado de</p>	<p>La fundación Kalanjiam considera al PWR de fácil ejecución debido a su naturaleza participativa y porque el personal se siente absolutamente cómodo con él. Mientras que la gente misma de la aldea hace la clasificación, desarrolla un sentido de la propiedad del programa y construye la cohesión de la comunidad. La impresión del personal es que consigue información confiable con costos relativamente bajos</p>	<p><i>Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies</i>, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/kalanjiam.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Kashf Foundation (Pakistán)	Encuesta económica sobre la casa.	<p>Kashf tiene un doble objetivo: el aligeramiento de la pobreza y la sostenibilidad financiera. Pone un fuerte énfasis en la disciplina del crédito y la tolerancia cero para la delincuencia. Dados estos objetivos, Kashf no tiene ninguna opción sino orientarse a los clientes pobres que son los que más probablemente alcancen esas metas.</p>	<p>su clasificación. Comparando los resultados de diversos grupos, el personal de campo decide sobre las casas más pobres y éstas son declaradas elegibles para el crédito.</p> <p>Kashf funciona en la región de Punjab central, una región muy próspera y donde existe una alta participación económica. Dentro de esta localización, Kashf se enfoca a los bolsillos más pobres que se encuentran en los tugurios y las aldeas urbanas con servicios sociales limitados. Kashf ha desarrollado un concepto holístico de definir quién es pobre integrando parámetros económicos, sociales, de propiedad, así como patrones de accesibilidad. Para considerar a un individuo como pobre se utilizan criterios básicos del ingreso mensual del hogar de Rs. 2.500 a 3.500 (per cápita de Rs. 450) y propietarios de medio acre o menos. Busca cinco tipos de capital de sus clientes: capital físico (activos</p>	<p>Kashf considera eficaces sus prácticas de orientación. Según su personal, 60-70% de sus clientes gana entre us \$1 y 2 por día o menos; 20-30%, menos de us \$1 y 10%, más de us \$2 (los que están relativamente mejor). La renta nacional media diaria en Pakistán es alrededor de us \$1.25. Los individuos que ganan menos de 1 dólar al día constituyen una proporción cada vez mayor de los clientes de Kashf, y más de ellos se unen al programa considerando el éxito que ha obtenido la gente con nivel de pobreza similar al suyo.</p>	<p>CGAP's Appraisal of Kashf Foundation, "Monitoring Programme Quality: Are We Able to target the poor? - Mapping of Kashf's Poverty Criteria" (Discussion Note 1, Kashf Foundation), y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/kashf.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>de la granja), capital humano (salud y educación), capital social (negociación colectiva, redes, asociaciones), capital natural (tierra de labrantío) y capital financiero (ahorros y crédito).</p> <p>Kashf incorporó a sus miembros para determinar y refinar sus criterios de pobreza. Las discusiones informales fueron conducidas entre clientes de varias aldeas del programa. Además, se aplicaron las técnicas rurales participantes de la valoración (PRA). Pidieron a las mujeres que precisaran las cualidades que para ellas definen mejor la pobreza. Por ejemplo, identificaron tres categorías distintas de mujeres en sus aldeas. Las pobres tenían ingresos bajos y no poseían tierra. Los hogares de ingreso medio a veces poseían cantidades pequeñas de tierra para cultivos de subsistencia. Las casas ricas poseían muchos acres de tierra. Kashf define y se orienta a pobres de acuerdo con tales</p>		

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Lift Above Poverty Organisation (LAPO, Nigeria)	Prueba de medios.	No disponible.	<p>clasificaciones hechas por los individuos en las áreas particulares.</p> <p>LAPO desarrolló su medida de la pobreza después de visitar el banco Grameen en 1990. Su herramienta provee un puntaje entre 25 y 100, en el cual los valores más altos indican mayor pobreza. La gente es elegible para los préstamos de LAPO si obtiene 50 puntos o más, lo que indica que están viviendo debajo de la línea oficial de pobreza de Nigeria, y las de 70 o más se encuentran en la mitad inferior. Antes de que un cliente reciba un préstamo, los oficiales de préstamo realizan cinco reuniones para verificar la exactitud de la información proporcionada en la primera entrevista. La lista de criterios incluye: nivel de educación formal, número de dependientes menores de 20 años de edad, estado civil, propiedad y tamaño de la vivienda, forma de entretenimiento (ninguno, radio, televisión), valor de negocio,</p>	<p>Las preguntas toman cinco minutos por cliente, por lo que el coste es mínimo y permite a la IMF conseguir un buen sentido de sus clientes. LAPO está absolutamente convencido de la exactitud de su prueba de medios, que se refleja en el hecho de que el personal considera que 50 puntos es una buena aproximación para determinar la línea de pobreza y clasificar a la gente que vive por encima y debajo de ésta.</p>	<p>Simanowitz <i>et al.</i>, 1999 y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/lapo.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Nirdhan Urthan Bank Ltd. (NUBL, Nepal)	Forma de la encuesta sobre la casa (prueba de medios).	<p>NUBL se orienta activamente hacia los pobres porque asume que sin un enfoque dinámico no puede alcanzarse a los pobres y ellos no se unirán al programa. Su sistema se parece al de Grameen. La ventaja de orientar es que los pobres tienden a aceptar mejor una disciplina estricta del crédito. Se orienta a las mujeres porque tienden a ser mejores en la utilización del préstamo y usan sus ingresos para las necesidades básicas de la familia. Son también más confiables en términos del reembolso del préstamo.</p>	<p>tamaño de la granja, ingreso mensual y localización (rural, semiurbana o urbana).</p> <p>NUBL se dirige a las áreas que son muy pobres. El personal de campo conduce una encuesta inicial de hogares en un área particular. El formato es solamente de una página. Contiene información sobre los detalles de la casa de los clientes tales como de qué material es la pared (fango, ladrillo, piedra, bambú, cemento, etc.), cómo es el techo (cubierto con paja u hojas, de zinc, azulejo, cemento o <i>pucca</i>), en qué condición está la casa (firme, media o mala), precio aproximado de la casa y si tiene un sanitario o no. Se incluyen también algunos otros indicadores simples de activos (cuánta tierra cultivable tiene la familia, si posee algún préstamo de otras instituciones o de prestamistas, cuáles son sus fuentes de ingresos no agrícolas y si emplean a cualquier miembro de la familia en una institución formal o no).</p>	<p>La encuesta sobre hogares es corta y su verificación también (el proceso entero toma 30 minutos). Nirdhan considera que la orientación exacta mantiene las tarifas al mínimo. Un problema es que el no tan pobre puede intentar a veces presentarse como muy pobre. El personal debe ser competente en la detección de tales actividades. Un estudio reciente que empleaba la herramienta de la pobreza de CGAP concluyó que Nirdhan tiene un gran éxito en detectar la pobreza.</p>	<p><i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, CGAP's Poverty Assessment Tool: Synthesis Report for the Case Study of NUBL, India,</i> y http://www.microfinancegate.org/way.org/poverty/exper/nubl.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Prizma (anteriormente Project Enterprise, Bosnia-Herzegovina)	Orientación geográfica de la cosechadora con parámetros adaptados del préstamo.	La clientela de Prizma se caracteriza por poseer casas más grandes, una mezcla de gente 'tradicionalmente' más pobre con educación y habilidades limitadas, y 'nuevos pobres' instruidos y expertos, pero sin empleo, o una red eficaz de seguridad social. Estas mujeres pobres y de bajo ingreso están financieramente desatendidas o subatendidas en la mayoría de las comunidades pequeñas. En todos los casos, el	<p>Los resultados se verifican en la sucursal y se elabora una lista de miembros potenciales. Nirdhan entonces los invita a una reunión para presentar sus productos y animarlos a formar grupos. El personal después visita sus casas y pide que completen una forma más elaborada con información de sus ganancias netas, ingresos anuales y situación de empleo.</p> <p>Prizma combina el enfoque geográfico con parámetros de los préstamos adaptados para atraer y alcanzar a mujeres pobres y de ingreso bajo (definidas generalmente como aquellas cuyo ingreso mensual familiar es menor a 1.000 DM). Su mecanismo de entrega es central para esta estrategia: incluye la entrega de préstamos, el desembolso y el reembolso en las oficinas satélites de las comunidades. Estas comunidades son a menudo pequeñas, pobres y divididas étnicamente. En la mayoría de las poblaciones más pobres y rurales, Prizma</p>	<p>No hay línea de la pobreza definida para Bosnia-Herzegovina hasta ahora. Sin embargo, como una aproximación burda para la profundidad de los resultados, el resultado promedio es actualmente 43% del PIB per cápita. El balance promedio de Prizma se proyecta a 28% del PIB per cápita en 2003, probablemente el más bajo de cualquier IMF en Bosnia. Prizma cree que su método de orientación es relativamente eficaz porque no implica una prueba de medios; sin embargo, atrae</p>	<p>Response to CGAP Informal Survey on Client Targeting, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/prizma.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Rural Entrepreneurs Chit-fund Advisory Service (RECAS, Camerún)	Cuestionarios y método del establecimiento de red para orientar a los pobres.	servicio de Prizma es sensible a los que son económica y políticamente vulnerables. Este último grupo incluye minorías étnicas que huyeron de sus comunidades durante la lucha y ahora reclaman sus hogares. Prizma se enfoca a mujeres porque tienen menos acceso a los servicios financieros y al empleo formales, y porque la guerra produjo una gran cantidad de viudas y de mujeres cabezas de familia.	emplea a mujeres por horas que promueven el programa y ayudan a coordinar las operaciones de préstamos y a mantener un portafolio de alta calidad en sus comunidades. En el extremo, los coordinadores de la comunidad dan legitimidad a Prizma en las comunidades donde sigue habiendo muchos problemas después de la guerra.	a algunos clientes que necesitan simplemente el acceso a capital de trabajo en un país con un sector bancario muy débil y subcapitalizado. El costo financiero para la IMF hasta el momento se justifica. Sin embargo, Prizma eliminó en 2001 el papel de coordinador de la comunidad y se reestructuró para mejorar su eficacia. Están sustituyendo este modelo por uno en el cual los oficiales de préstamo estén exclusivamente en el campo.	<i>Response to CGAP Informal Survey on Client Targeting, y</i> http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/recas.htm
		RECAS practica orientación para identificar y distinguir al muy pobre y para comunicarse con los clientes en todas las formas posibles. RECAS pretende sacarlas de la pobreza y mejorar su estándar de vida. Tiene éxito en su	El personal de RECAS visita a los posibles clientes en su negocio, ya que su grupo objetivo son dueños de la pequeña empresa con capital medio alrededor de 20,000 FCFA (us \$28.6). Recogen información sobre su negocio y su estado de pobreza con cuestionarios y entrevistas. Las preguntas están dirigidas a encontrar información sobre	El método requiere mucho personal y medios para alcanzar los suburbios donde vive la mayoría de los clientes de RECAS, debido al estado de los caminos. Esto cuesta en términos de dinero y de tiempo. Pero a largo plazo, la institución espera que el costo se reduzca cuando se haya vinculado a 90% del grupo	

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
		visión del 'unir gente a la gente' (puente a los pobres).	<p>el capital inicial de los clientes, su conocimiento del negocio, márgenes de beneficio potenciales, etc. Después de estudiar y de identificar a los que cuentan con un capital menor a 25,000 FCFA (us \$36) que han funcionado por lo menos por cinco meses y demuestran interés en sus empresas, se selecciona para un entrenamiento en habilidades de negocios antes de recibir el financiamiento. Las entrevistas rutinarias continúan durante el financiamiento, donde el cliente reporta al personal de RECAS sus preocupaciones sobre el negocio (en aspectos como tamaño de mercado, estrategias de sus competidores, métodos para fidelizar a sus clientes, dificultades para los reembolsos, registros, aspectos impositivos, etc.).</p>	<p>objetivo. En conjunto su método es fácil y eficaz porque más de 85% de los pobres son identificados directamente en sus hogares por el personal de RECAS. Además, el personal se familiariza con sus clientes y la reunión en el umbral de su puerta establece una amistad con ellos.</p>	

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
SafeSave Co-operative Ltd. (Bangladesh)	Localización geográfica.	SafeSave se orienta a las áreas que tienen una alta concentración de pobres porque supone que ahí éstos pueden beneficiarse mucho de los créditos y ahorros.	<p>Los tugurios en Dhaka tienen límites bien definidos. SafeSave selecciona los tugurios donde pueden razonablemente inferir que 75% de los residentes son pobres (debajo de la línea oficial de pobreza). Entonces ofrecen servicios a los residentes permanentes de los tugurios, lo cual no significa que sean propietarios (pueden ser arrendatarios). SafeSave provee servicios microfinancieros muy flexibles (ahorros flexibles y crédito sobre una base individual), y esto se manifiesta también en su proceso de orientación que no es muy rígido. Las operaciones de SafeSave son altamente interactivas y el personal confía en la información de la comunidad sobre los clientes. Puesto que SafeSave está funcionando ya en áreas con una alta concentración de pobres, no ve la necesidad de practicar una orientación específica.</p>	<p>SafeSave considera su método absolutamente eficaz. El costo y el esfuerzo son muy bajos, e inexistentes después de la entrevista inicial. SafeSave ha estado interesado en iniciar nuevas maneras de servir a los pobres y muy pobres, pero no tiene ningún problema en servir a clientes no tan pobres junto a clientes pobres. No le parece que otros sistemas de orientar logren resultados que sean considerablemente más exactos para justificar los costos.</p>	SafeSave website, <i>SafeSave's Application to CGAP's Pro-Poor Initiative, Response to CGAP Informal Survey on Client Targeting</i> , y http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/savesave.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Society for Helping and Awakening the Poor Through Education (SHARE, India)	Índice de la vivienda y prueba de medios.	Se orientan específicamente a los pobres porque éstos no tienen fuentes alternativas de crédito a tasas razonables. Tienen muchas habilidades sin aprovechar que, cuando se combinan con fuentes de crédito, pueden permitirles mayor libertad económica.	Las aldeas con una alta concentración de gente de casta baja, especialmente 'intocables', tienden a ser las más pobres. De hecho, en la mayoría de estas aldeas las viviendas se organizan a lo largo de las líneas de casta. Estas son las aldeas en las que SHARE funciona. Después de una reunión pública de orientación en las aldeas elegidas, se identifica a las mujeres de las casas pobres con base en su demanda por servicios y su elegibilidad para el programa, la cual es probada por el personal de campo mediante un cuestionario estándar sobre el hogar (una combinación del índice de la vivienda y una prueba de medios). El índice de la vivienda da al personal una indicación preliminar de qué tan pobre es un hogar, y la prueba de medios da una información más elaborada. El índice de la vivienda de SHARE incluye 13 características de la vivienda: tamaño, estructura material del techo y de las paredes,	El índice de la vivienda y la prueba de medios son de fácil ejecución y toman muy poco tiempo (20 minutos por cliente). Los datos son bastante confiables y forman la base para seguir el progreso de la casa en un plazo determinado. SHARE enfrenta cierta oposición de la población relativamente más rica en las áreas que funciona. Además, a menudo es difícil para los clientes más pobres tomar ventaja completa de sus préstamos, pues no poseen altas habilidades. Están también ocupados con actividades para percibir un salario y pueden no tener suficiente tiempo libre para las reuniones de grupo. La orientación aumenta los costos de personal, ya que la recolección de datos requiere mucho trabajo al igual que la captura en la computadora y su análisis. Un estudio reciente que emplea la herramienta de CGAP concluyó que SHARE logra sólidos resultados	How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, CGAP's Poverty Assessment Tool: Synthesis Report for the Case Study of SHARE, India, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/eval/share.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
			<p>electricidad, abastecimiento de agua, propiedad de la vivienda, sanitario, combustible para cocinar, vehículo, radio/grabadora, tarjeta de racionamiento del gobierno y ventilador.</p> <p>Consideran a los individuos con puntajes mayores a 20 inelegibles para los préstamos de SHARE, mientras por debajo de 20 se entrevistan para determinar su elegibilidad. El encargado de oficina verifica los resultados del personal de campo realizando visitas al azar a las casas. Además del índice de la vivienda, SHARE realiza una prueba de medios para medir el ingreso y el valor de los activos de los clientes potenciales. La información se recoge sobre: i) otros miembros de la familia, ii) tamaño de la tierra poseída u operada y el ingreso que generó, iii) valor del ganado, iv) ingreso de otras fuentes (trabajo diario en campos agrícolas, otros tipos de trabajo manual, negocios pequeños), v) valor de los</p>	<p>contra la pobreza y que funciona en áreas muy pobres; llega a los habitantes más pobres con prácticas altamente acertadas.</p>	

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Swayam Krishi Sangam Microfinance Ltd. (sks, India)	Índice de la vivienda de Cashpor y prueba de medios de Grameen.	Para sks es crucial que solamente los pobres sean miembros. Esto es importante no sólo porque la misión de sks es empoderar al más pobre y porque sólo ellos aceptarían la estricta disciplina que es necesaria para alcanzar tasas de reembolso casi perfectas. sks se apega terminantemente a orientar porque plantea que es esencial que el pobre llegue a ser financieramente sostenible, lo que permite prestar incluso cantidades más grandes a sus miembros.	<p>activos de la casa (el índice de la vivienda y otras pertenencias de la casa), vi) préstamos excepcionales, etcétera. Si el ingreso neto per cápita de una familia es menor a Rs 300, es elegible para un préstamo de SHARE.</p> <p>sks proporciona a los pobres actividades bancarias utilizando el modelo desarrollado por el Banco Grameen de Bangladesh. Se orienta al más pobre; es decir, a la mitad inferior de los pobres. En primer lugar, selecciona regiones muy pobres, y en ellas, las aldeas más pobres. Finalmente, se centra en los más pobres de esas aldeas combinando el índice de la vivienda de Cashpor con la prueba de medios de Grameen. sks ha adaptado el índice de la vivienda a las condiciones locales y considera los materiales de construcción utilizados en las paredes y techos, el tamaño de la casa, la calidad de la</p>	<p>sks considera que ha alcanzado al más pobre. La desventaja de trabajar con él ha sido que los miembros más ricos de la comunidad tienden a resentirse y han intentado obstaculizar el funcionamiento de sks. Además, porque el tamaño medio del préstamo es menor que el de otras IMF, a sks le llevará más tiempo alcanzar sostenibilidad financiera.</p>	<p>sks website: <i>Response to CGAP Informal Survey on Client Targeting, Profile of sks from CGAP website</i>, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/sks.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
The Small Enterprise Foundation (SEF, Sudáfrica)	Calificación participativa del patrimonio (PWR).	Inicialmente, SEF pensaba que bastaban préstamos pequeños para disuadir a los menos pobres. Sin embargo, la región es	<p>construcción, si la casa tiene electricidad y otros activos importantes tales como una bicicleta o un carro de bueyes. La prueba de medios se conduce durante el periodo de entrenamiento de una semana y utiliza una metodología participativa altamente visual para obtener información más detallada sobre los ingresos y activos. Los miembros usan etiquetas engomadas para indicar sus pertenencias en un diagrama pictórico. Puesto que se realiza como ejercicio, otros aldeanos miran la prueba de medios y proporcionan una verificación cruzada inmediata que rinde resultados muy exactos. El límite para las casas elegibles es Rs 25,000 (us \$531) en activos netos e ingreso anual per cápita menor a Rs 5.000 (us \$106).</p>	<p>Antes de usar el PWR, SEF utilizó un indicador visual de pobreza (VIP) que es una adaptación del índice de la vivienda de Cashpor, pero no funcionó bien para</p>	<p><i>How Micro-Finance Providers Target the Poor: A Compendium of Strategies, SEF website; Understanding Impact: Experiences and Lessons from the Small</i></p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
<p>tan pobre que incluso éstos demandaban préstamos. Después de algunos años, SEF se dio cuenta de que no podría servir a todos puesto que el no tan pobre disuadía activamente a los pobres. Los pobres poseen habilidades relativamente inferiores: sufren falta de confianza y son intimidados por la participación de los no pobres. SEF decidió desarrollar un programa con enfoque activo (programa Tshomisano, TCP) para asegurarse de que solamente el muy pobre sea atendido.</p>	<p>y ha sido un pionero en este método, el cual recoge la información de la comunidad sobre la pobreza relativa y la emplea para orientarse al grupo deseado de clientes. Primero, SEF organiza una reunión de la comunidad en la que se representan todas las áreas de una aldea, que se divide en varias secciones. Para cada sección se instala un grupo de referencia integrado por tres a cinco personas quienes discuten abiertamente sus opiniones acerca de la abundancia y el bienestar de las casas y las clasifican. Un proceso de triangulación, que implica verificación cruzada de otros grupos de referencia, asegura que las calificaciones sean consistentes. El personal de SEF, que participa integralmente en el proceso, ahora tiene información sobre las características de los hogares y la utilizan para decidir a qué clientes potenciales pueden hacer parte del TCP.</p>	<p>distinguir los niveles de pobreza de los clientes potenciales. Usando el PWR, SEF calcula que está alcanzando al 30% más pobre de la población en su área de operaciones. Mientras que los resultados del PWR son subjetivos y podrían estar abiertos a la distorsión, SEF considera que las inconsistencias son comprobadas en grado razonable debido al sistema de triangulación. Los costos de conducir el PWR no son muy altos y el proceso de implicar a la comunidad en decidir los niveles de pobreza relativos dio a SEF mayor penetración en la comunidad y construyó mayor cohesión entre sus clientes.</p>	<p>Enterprise Foundation's Poverty Alleviation Programme, Tshomisano, CGAP's Poverty Assessment Tool: Synthesis Report for the Case Study of SEF, South Africa SEF report on The PAT Applied on MFIs, y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/sef.htm</p>		

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Tulay Sa Pag-Unlad, Inc. (TSPi) Corporation (Filipinas)	Índice de la vivienda.	La orientación permite a TSPi mantenerse centrado en su misión: proveer a los pobres oportunidades de mejorar su estándar de vida con el desarrollo de micro y pequeñas empresas. Se asegura además que el uso de recursos limitados se maximice de una manera significativa.	TSPi se reúne primero con oficiales del gobierno local para determinar qué localidades en particular tienen la concentración más grande de casas pobres. Después de seleccionar un área general de operación, TSPi pretende ser más específico en orientarse a sus clientes. Al principio, TSPi complementaba y validaba el índice de la vivienda con otros métodos del banco Grameen (p. ej. la prueba de medios para elegir a sus miembros). Para simplificar el proceso de orientación y lograr una formación más rápida del grupo, TSPi decidió conservar sólo el índice de la vivienda. TSPi considera que el estado de la vivienda de los pobres en las áreas en las que funciona es una buena aproximación de la pobreza relativa de sus clientes. La mayoría de los pobres vive en casas pequeñas y hechas de materiales semidurables tales como bambú, madera, hojas, etc. El índice de la	TSPi sopesa como mínimos los costos de orientar en relación con sus ventajitas. Opinan que la orientación puede ser muy exacta, especialmente porque hay un esfuerzo por adaptar los criterios y el puntaje a las condiciones locales. El proceso de orientación es simple, práctico y aplicado fácilmente por el personal. Los clientes no tienen una carga extra ni tienen que llenar formas detalladas.	<i>Response to CGAP's Informal Survey on Client Targeting</i> y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/tspi.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Women Economic Empowerment Consort (WEEC, Kenia)	No desarrolla orientación activa.		<p>vivienda califica las casas con base en su tamaño, estructura y techo. Un individuo con un puntaje inferior a 4.5 es elegible para un préstamo (aunque puede haber basados en la localidad).</p> <p>WEEC tiene un programa para gente nómada masai que en general son económicamente vulnerables, pues su forma de vida tradicional está siendo forzada a ser sedentaria. WEEC da préstamos a las mujeres en grupos de 10, en vez de dar préstamos individuales. El mecanismo del grupo redujo los costes operacionales de WEEC e implícitamente asume una orientación. Todo lo que se necesita es dirigirse primero a algunos clientes pobres y después el mecanismo del grupo asegura que los clientes restantes sean también pobres, puesto que el no pobre no quiere ser miembro con los pobres. WEEC no orienta a individuos para los préstamos</p>	<p>Puesto que WEEC sirve a individuos que pertenecen a una comunidad que en general es muy pobre, afirman que no necesitan orientación específica adicional aparte de los préstamos pequeños y el mecanismo del grupo.</p>	<p>WEEC's application to CGAP's Pro-Poor Initiative y http://www.microfinancegateway.org/poverty/expert/weec.htm</p>

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
Yayasan Usaha Maju (YUM, Malasia)	Prueba de medios.	El objetivo principal de YUM es reducir la incidencia de la pobreza en Sabah con los programas de créditos pequeños para las familias más pobres y permitirles su incursión en actividades económicas redituables. Conducen su orientación, de modo que las casas no pobres no aprovechen sus servicios de crédito.	sino para su programa de entrenamiento. A pesar de no orientar específicamente, 87% de los clientes que se unen a WEEC tenían ingresos mensuales menores a Kshs 670 (aproximadamente us \$9) a finales de 1999. YUM se orienta inicialmente a las aldeas pobres para las operaciones microfinancieras. Celebra una reunión con los jefes de la aldea y las interesadas en acceder a sus servicios (solamente mujeres). Realiza una prueba de medios para que los miembros potenciales confirmen que sus familias son realmente pobres. En esta prueba, el personal determina básicamente la condición de la vivienda, el ingreso de la familia, las características de tierra así como sus activos muebles. Las casas que quedan debajo de cierto nivel reciben préstamos.	YUM supone a casi todos sus clientes como pobres y la mitad de ellos están ubicados en la mitad inferior de los pobres. El personal considera que la prueba de medios tiene que ser utilizada cuidadosamente. Su experiencia en términos de efectividad y precisión es que hay problemas con el índice de ingreso, especialmente cuando los grupos objetivo son granjeros de subsistencia o hacen trabajos eventuales. La imputación de su ingreso puede no ser exacta. Por lo tanto, puede dar lugar al reclutamiento de no pobres en el programa. Este es también el caso al calcular el valor de los activos cuando no están disponibles los	<i>Response to CGAP's Informal Survey on Client Targeting</i> http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/yum.htm

continuación...

Institución	Herramienta utilizada	¿Por qué orientarse hacia los más pobres?	Proceso de orientación	Experiencias en orientación	Fuente
				<p>recibos que pueden confirmar el precio. En términos de la facilidad de empleo de la herramienta, yum ve que puede ser muy técnica y requerir volúmenes extensos de información. El costo de este método es absolutamente considerable puesto que los supervisores requieren visitar los grupos objetivo para conducir la entrevista y las asesorías. Con todo, tal procedimiento es necesario para alcanzar a los pobres con eficacia.</p>	

Fuente: Elaboración propia con base en la información disponible en <http://www.microfinancegateway.org/poverty/exper/aim.htm>.