



CONTENIDO

- Carta del Director
- Foro de Microfinanzas en Asia
- Obstáculos en la Investigación Activa
- BASIX: Un Editorial en la Crisis India
- Premio de CGAP a VFC
- Historias de Clientes: LAPO & TYM

Contáctenos en:
sfp@ilo.org o www.ilo.org/socialfinance

Carta del Director



Estimados socios de las IMFs y colegas de la OIT, Este es la segunda comunicación sobre la investigación activa: "Microfinanzas para Trabajo Decente". En este número vamos a discutir los obstáculos internos en la investigación sobre los datos, la crisis en Andhra Pradesh desde la perspectiva de nuestro socio en la India BASIX, y las historias de los clientes sobre el impacto de las innovaciones. Nos da satisfacción ver que tantos de nuestros socios de las IMFs han logrado grandes

progresos en el trabajo de la investigación durante los últimos seis meses. Aquí y allá, ya empezamos a sentir las mejoras en los clientes como un resultado de las innovaciones.

Perseveremos! Somos conscientes de lo frustrante que puede ser tener que completar más encuestas de seguimientos, y después esperar hasta 2011 para ver si hay efectos tangibles. Sin embargo, para el resto de la comunidad internacional en microfinanzas, ustedes son los pioneros! No se trata sólo de hablar sobre el rendimiento social sino de actuar!

Siéntanse orgullosos de sí mismos y de su personal. Aunque esperamos ver cambios significativos positivos como resultado de la aplicación de la innovación, también es posible ver muy pocas diferencias por el momento entre los grupos control y tratamiento - pero esto es también una base para las lecciones importantes. El tiempo también juega un rol fundamental: es posible que tome varios ciclos de préstamos y un largo proceso de aprendizaje antes que, por ejemplo, una familia decida mantener a todos sus hijos en la escuela en lugar de trabajo. No se trata de una transición fácil para los clientes. Tengan paciencia, eventualmente llegaremos a ese punto.

Por último, nuestro trabajo conjunto comienza a ganar reconocimiento internacional al más alto nivel. La reunión anual de los Países Bajos "Trabajar en el desempeño social" (Social Performance Task Force) dedicará tiempo para una presentación del proyecto "Microfinanzas para Trabajo Decente". Además, la Asociación Mundial para la Inclusión Financiera del G-20 está interesada en ver nuestra metodología de investigación transformada en un instrumento para medición de los beneficios que los clientes como resultado de innovaciones financieras.

Inclusión Financiera – Alcanzando el potencial de Asia



El Foro de Microfinanzas en Asia fue una gran oportunidad para más de 400 representantes de las IMFs de Asia, las redes de microfinanzas, los organismos reguladores, los inversionistas, ONGs, y donantes para discutir aspectos de microfinanzas y las formas de

alcanzar la inclusión financiera en Asia. **Cuatro de nuestras IMF asociadas**, participaron en el foro como delegados y/o oradores. Esto nos permitió tener la ocasión de compartir la investigación activa de MF4DW. El día 14 de Octubre, se organizó una reunión en la que participaron Benita Sarah (ESAF), Thun Vathana (AMK), Chumsam Veasna y Pheng Raksa (VisionFund Cambodia), donde presentaron sus innovaciones, discutieron su progreso, las lecciones aprendidas y los desafíos de la investigación. Para obtener más información sobre el foro, haga [clic aquí](#).

Retos de la investigación

Aunque a diferentes velocidades, todos los IMFs están progresando rápidamente con la investigación activa. Por un lado, esto se debe a las diferencias en cada diseño (ej. estudios de línea de base en curso, grupos de control muestreados basados en la aceptación del producto dentro del grupo tratamiento). Por otro lado, el método total de investigación MF4DW—estudio aleatorio de las pruebas control—exige un diseño complejo. A mitad de camino de la investigación, hemos observado un número retos:

Muestreo: Los informes de línea de base muestran que los clientes tratamientos (GT) y los grupos control (GC) no tienen necesariamente características idénticas. Si las características del cliente difieren, la interpretación será difícil y los resultados finales serán débiles. En los casos de muestreo de GC basado en las características del GT (ej. los clientes GT toman un nuevo producto), hemos encontrado dificultades en la extracción de información necesaria del cliente a partir de SIG. En un caso, el muestreo final de la sucursal solo pudo hacerse personalmente. Una buena SIG es la columna vertebral para un buen muestreo.

Secuencia de pasos a realizar: Debido al diseño complejo de la investigación, necesitamos fijarnos estrictamente a la secuencia de pasos: primero, la encuesta de línea de base debe realizarse tanto para el GT y el GC. Una vez terminada la línea de base, se puede implementar la innovación Solamente cuando TODOS LOS clientes en el GT han recibido la innovación (ej. entrenamiento), se puede continuar con la encuesta de seguimiento. Por lo tanto, el entrenamiento o la aceptación del producto en el GT deben completarse en un plazo de 5-6 meses después de la línea de base.

Tasas de abandono: Ocasionalmente, se han subestimado las tasas de abandono, por lo tanto los tamaños de muestra han disminuido por debajo del tamaño mínimo requerido para las encuestas posteriores. Si los números descienden por debajo del tamaño de muestra final requerido, será difícil interpretar el impacto de la innovación. Debemos intentar incluir a TODOS los clientes no sólo en las encuestas de línea de base sino también en las encuestas de seguimiento.

Calidad de datos: Recibimos los grupos de datos que reflejaron cuestionarios incompletos. Estos datos no se pueden considerar en el análisis y así mismo se disminuye el número de grupos de datos válidos del cliente. Por esta razón es muy importante que los enumeradores observen todas las respuestas e ingresen toda la información usando el formato de ingreso de datos. Si los clientes dan respuestas ilógicas, el enumerador debe sondear para conseguir información lógica y completa.

Recibimos los datos de las encuestas de seguimientos los cuales los IDs del cliente y los nombres del mismo habían cambiado de la línea de base. Si el cliente no puede ser únicamente identificado como tal, los datos no se pueden utilizar y entonces reducen de nuevo el número válidos de grupos de datos del cliente. Así, los IDs del cliente y los nombres **DEBEN** mantenerse constantes a través de las encuestas. Una vez que están verificados, bloqueamos esta información en el formato de ingreso de datos para que no

pueda cambiarse.

Limpieza de datos y validación: Cuando este proceso es realizado primero por el IMF, el tiempo que la OIT necesita para limpiar datos puede reducir significativamente y a su vez el IMF necesita llenar respuestas faltantes o corregir respuestas ilógicas (= regresando al cuestionario completo!). Utilice por favor nuestros informes de limpieza obtenidos a partir de la encuesta de línea de base para implementar las medidas de limpieza de datos internos en las encuestas sobre carta recordativa. NRSP, ESAF y AMK están haciendo un trabajo excepcional en la limpieza de datos internos antes de enviar los datos a la OIT.

Tabla 1: Progreso de la investigación de IMF desde Feb 2011

Estado (terminado)	# IMFs
Encuesta de Línea de base	2
Implementación de la innovación	5
1 ^{ra} encuesta de seguimiento	5
2 ^{da} encuesta de seguimiento	4
3 ^{ra} encuesta de seguimiento	-
4 ^{ta} encuesta de seguimiento	-

BASIX: La Crisis en la India

Contexto de la crisis:

El crecimiento de las microfinanzas en la India comenzó en la década de 1990, con ONG como Pradan y Myrada, cuando las reformas económicas en la India desempeñaron un rol importante en el sistema bancario. Este sector emergente, que inicialmente operaba sin fines lucrativos, evolucionar el cambio a entidades con fines lucrativos, o NBFC. En 2010, un gran número de agentes habían entrado en el mercado y el sector se estaba expandiendo a una tasa anual del 80%.

Hoy, las microfinanzas representan un sub-sector importante del sistema financiero en la India, con 27 millones de hogares servidos por las IMF. La industria de las microfinanzas india es la más grande del mundo, mientras que 27 millones los prestatarios representan sólo el 4% de la población adulta del país (MIX, 2009). Esto es 50% mayor que los hogares atendidos por los bancos regionales y representa el 40% del número total de cuentas “menor a Rs. 25,000” en todo el sistema financiero de la India. A pesar de esto, estos clientes representan el 15% de la población (60%) que es financieramente excluidos (MCRIL revisión de Microfinanzas 2010). La tarea por delante—alcanzando a los no alcanzados a través de fuentes formales de crédito, ahorro y servicios de asistencia técnica—es desalentadora.

El mercado indio de microfinanzas, segmentos, y canales de distribución:

Los microfinanzas no tratan sólo de proporcionar crédito a los más pobres entre los pobres. Abarcan un rango completo de servicios financieros que los más pobres entre los pobres, la población económicamente activa o los emprendedores pobres, y los no tan pobres quienes no están actualmente en condiciones de acceder al sector financiero formal. El escenario de la economía rural no puede ser clasificado solamente como pobres y ricos. Hay muchas clases de exclusión financiera intermedia y es dentro de esta economía interdependiente que las instituciones de microfinanzas desean operar. Los diferentes canales de crédito están obligados a atender a los diferentes segmentos de la economía rural, tales como: grupos de Auto-ayuda (SHGs) para los más pobres de los pobres, Programa Conjunto de Responsabilidad (JLGs) para los

BASIX: La Crisis en la India

pobres económicamente activos, y el crédito individual para el emprendedor, préstamos agrícolas—que pueden proporcionar empleo asalariado y muy necesario para los más pobres. Los diferentes canales de distribución para diferentes segmentos, sigue siendo el principio básico del trabajo de BASIX.

BASIX ha trabajado tanto con los pobres económicamente activos en la promoción de los medios de subsistencia y la generación de empleo con los préstamos de mayor valor para JLGs, como con los agrupaciones de productores, a través de las MIPYMES y la ampliación de la ayuda técnica a través de Agricultura y Servicios de Desarrollo Empresarial y de Servicios de Desarrollo Institucional.

El Banco Mundial ha venido apoyando la creación de capital social a través de diversos programas y proyectos administrados tanto por los gobiernos central y estatal es en la India. El más prolífico entre estos es el Gobierno del Estado de Andhra Pradesh (AP) cuyas políticas y varios programas centrados en el crecimiento, incluyendo una serie de proyectos a gran escala para luchar contra la pobreza, destacando la Sociedad para la Eliminación de la Pobreza Rural (SERP).

Una crisis anterior ocurrió en la AP en 2005-6, cuando las autoridades administrativas locales cerraron muchas sucursales de algunas IMF en respuesta a las denuncias que surgieron en contra de las IMF por las prácticas ilegales de funcionamiento, la recolección de pagos sin ética, las altas tasas de interés y las ganancias excesivas. Finalmente la crisis cedió cuando las IMF de acuerdo en seguir las nuevas regulaciones.

Más recientemente, los medios de comunicación informaron de forma selectiva sobre los aspectos de estos escenarios—además, vincular la situación con varios suicidios en este estado. Como resultado, una ordenanza promulgada por el Gobierno de AP para proteger a las mujeres de grupos de autoayuda (SHGs) de la supuesta explotación por las IMF.

La nueva ordenanza declaró que todas las IMF deben seguir una serie de condiciones, incluyendo: la administración de colecciones en las zonas públicas—tales como oficinas de Gram Panchayat, el registro de todas las sucursales de las IMF a las autoridades del distrito local, la transición a los pagos mensuales de los calendarios de pago semanal, y el requerimiento del permiso de las autoridades administrativas locales para sancionar a cualquier préstamo a los miembros de los grupos de auto-ayuda.

Aunque la mayoría de las IMF de gran escala se había diversificado geográficamente en todo el país, la mayoría de sus carteras se mantuvo concentrada en AP, lo que resulta en una drástica caída en las tasas de recolección y la absorción de grandes pérdidas en AP; para muchas IMF en AP, las operaciones llegaron a un punto muerto. El impacto de la ordenanza fue tan grave que algunas IMF han tenido que cerrar o escalar reducir sus operaciones en el estado.

Por otra parte, el encargado recientemente Malegam Comité no ha presentado sus recomendaciones (excepto la creación de categorías distintas de IMF). El préstamo de los bancos se ha estancado y en la actualidad, la situación ha dado lugar un bajo nivel de microcréditos a disposición de los 27 millones de personas en todo el país, que ahora están siendo obligados a regresar a los usureros. Este es un tema muy serio y que

exige una intervención de regular inmediata y positiva.

En la actualidad, el país espera las recomendaciones del Banco de la Reserva de la India, que si es aceptado en total, comenzará un duro revés a la agenda de la inclusión financiera de las instituciones microfinancieras.

BASIX perspectiva:

Con la diferenciación de productos como un colchón de seguridad durante este tiempo difícil, BASIX ha quedado conectado con sus grupos de interés internos y externos a través de actualizaciones regulares que los mantiene al tanto de la situación.

Para BASIX, varias de las condiciones de la nueva ordenanza de no afectar el ritmo del negocio. Desde su creación, BASIX siempre ha ofrecido un calendario de pagos mensuales, tasas de interés moderadas, una variedad de servicios de promoción de medios de subsistencia (en lugar de concentrarse únicamente en microcrédito), y cordiales relaciones con los clientes. Sin embargo, la recolección de pagos en las zonas públicas y el registro de todas las sucursales fueron los nuevos cambios de BASIX.

Conectando la Crisis a la Innovación BASIX y la Investigación Activa:

Como parte de la investigación activa de MF4DW, las diversas actividades realizadas a través de la Agricultura y Servicios de Desarrollo Empresarial (AgBDS) y el programa SWASTH ayudan al mantenimiento de nuevas conexiones con el cliente, a la vez de prestar servicios para llegar a los clientes directamente. Incluso durante este período difícil, los clientes seguían preguntando por nuestros servicios. Los servicios de AgBDS también influyeron a los clientes a seguir pagando sus préstamos, ya que estos programas resultaron en mejora una de la capacitación y los beneficios monetarios a través de su mayor productividad. Otras actividades como exposiciones de AgBDS al nivel de aldea, reuniones, manifestaciones, y las actividades para promover la salud de los animales—todos vinculados a los programas a conectar los clientes—ayudaron a BASIX para conectar con los clientes existentes, así como los potenciales. El programa SWASTH también ayudó a lograr la aceptación del cliente, ya que tiene importantes conceptos sociales, útil para el bienestar del cliente.

La crisis en AP también ha afectado a la ejecución del programa SWASTH. Después de la Ordenanza aprobada el 15 de octubre de 2010, nuestras oficinas en AP permaneció cerrada durante una semana para garantizar la seguridad de los empleados y evitar daños por disturbios políticos y comunes. Durante aproximadamente 30 días, BASIX no podía hacer negocios hasta que todos los registros de las IMF se completaron con las autoridades locales. Por lo tanto, las actividades de proyecto MF4DW se retrasó por 45 días. Además, la crisis interrumpió nuevas reuniones de grupo que no pudo llevarse a cabo como estaba previsto. Como remedio, BASIX adaptado el proceso de aplicación a las sesiones individuales y cursos de formación de seguimiento a fin de completar los entrenamientos en la material de WIND de la OIT

(Mejoras laborales en el desarrollo de la vecindad).



Proyecto de Swasth

Historias de Clientes: Innovaciones en Acción

TYM: Utilizando Nuevo Conocimiento sobre la Gestión de Riesgos y Micro-Seguros en Práctica



“Aprendiendo sobre la gestión de riesgos y el micro-seguro realiza cambios en mi familia. Ahora, somos conscientes que la protección de la familia contra riesgos se requiere para empezar con las cosas más simples que no prestamos atención antes”

Señora NguyenThiTam, miembro de TYM

Dentro del marco de la investigación activa de MF4DW, Señora Tam fue invitada a asistir a un curso sobre la “gestión de riesgos y el micro-seguro” - y ella asistió. Después del curso, la Señora Tam apreció que el contenido era beneficioso y práctico y que ella puede aplicar el nuevo conocimiento en su vida de cada día. Particularmente, ella ahora ha hecho planes para toda su familia para protegerlos contra riesgos de maneras muy simples, por ejemplo, usando cascos al montar las motos, siempre vistiendo impermeables, y vacunando las reses y aves de corral contra epidemias.



El curso también la ayudó a entender más profundamente sobre el micro-seguro: seguro de crédito, seguro de vida y seguro médico del fondo de TYM. Ella entiende que los ahorros semanales se ayudarán y su familia como una estrategia para enfrentarse a costos imprevistos y a acumular activos financieros. Ella discutió con su marido y sus niños para intentar gastar el dinero de manera económica y contribuir con los ahorros voluntarios en el fondo de TYM. Actualmente, ella deposita VND 45.000 por semana y planifica aumentar esta cantidad a VND 100.000 por semana.

Además de introducir programas del TYM a los miembros de su familia, la Señora Tam comparte con entusiasmo su conocimiento en la gestión de riesgos y micro-seguro en reuniones frecuentes de la Unión de Granjeros Locales en su aldea y comuna. Eso inspira a los vecinos y les ayuda a tener mejor comprensión sobre el fondo de TYM, así como sus numerosas actividades prácticas.

LAPO: Préstamos Educativos como Medio para Reducir el Trabajo Infantil



“Éste es el mejor préstamo que he tomado desde que me incorporé a la organización de LAPO en 2006. Mi hija - una alumna de 6to primaria- tenía apenas 3 años de edad cuando su padre murió. Obtengo pocos recursos/; necesito alimentar a mis 3 niños y recibo poco o nada de ayuda de mis parientes. Cuando intento llegar a final de mes, enviar a mis niños a la escuela no es la prioridad más importante, aunque entiendo cuán importante es que estén educados. Gracias al préstamo educativo, ahora puedo pagar sus cuotas escolares y puedo comprar sus libros. El préstamo me ha ayudado a enviar mi niño a la escuela y ha eliminado el miedo de poner a mi niño en la calle para que algún día este vendiendo algo en la calle”

Señora OwoyeleBumi, micro-empresaria de LAPO

La innovación del préstamo de cuotas escolares se ofreció a los clientes en 2010 como manera para dar oportunidades a los niños de los clientes pobres, ya sea para matricularlos otra vez en la escuela o para seguir una carrera educativa en mejores condiciones, así reduciendo la incidencia de los trabajos infantiles y de sus funciones latentes que afectan al rendimiento de un niño en la escuela. LAPO encontró que los padres a menudo no mantienen deliberadamente a sus niños fuera de la escuela y los hacen trabajar. Más a menudo, los padres no pueden pagar los costos de la escuela, así que no pueden volver a enviar a sus niños a la escuela. Una vez que un niño que no trabaja ni estudia, él puede muy fácilmente encontrarse implicado en el negocio familiar u otras actividades para generar ingresos. Además, sobre el préstamo educativo, LAPO sensibiliza a los padres sobre los riesgos del trabajo infantil. El préstamo educativo de LAPO, según las respuestas de los clientes entrevistados, ha traído esperanza y alivio a las familias clientes de LAPO, cuyo mayor desafío es pagar los gastos relacionados con la escuela de los niños y esto ha sido proporcionado económicamente a través del proyecto de innovación de OIT-LAPO.

Sr. Olayinwola O.T. es el director de una escuela donde están los niños de los clientes de LAPO quienes se están beneficiando actualmente del préstamo de la innovación. Él comentó que una de esas estudiantes, Srta. Bamgboye Eniola, espera ser ingeniera un día, es una estudiante técnica quien debe ser estimulada por todos ya que muy pocas muchachas están interesadas en cursos tecnológicos. Él luego explicó que la escuela era una de los mejores lugares en esa localidad y que la LAPO debe continuar con el buen trabajo!



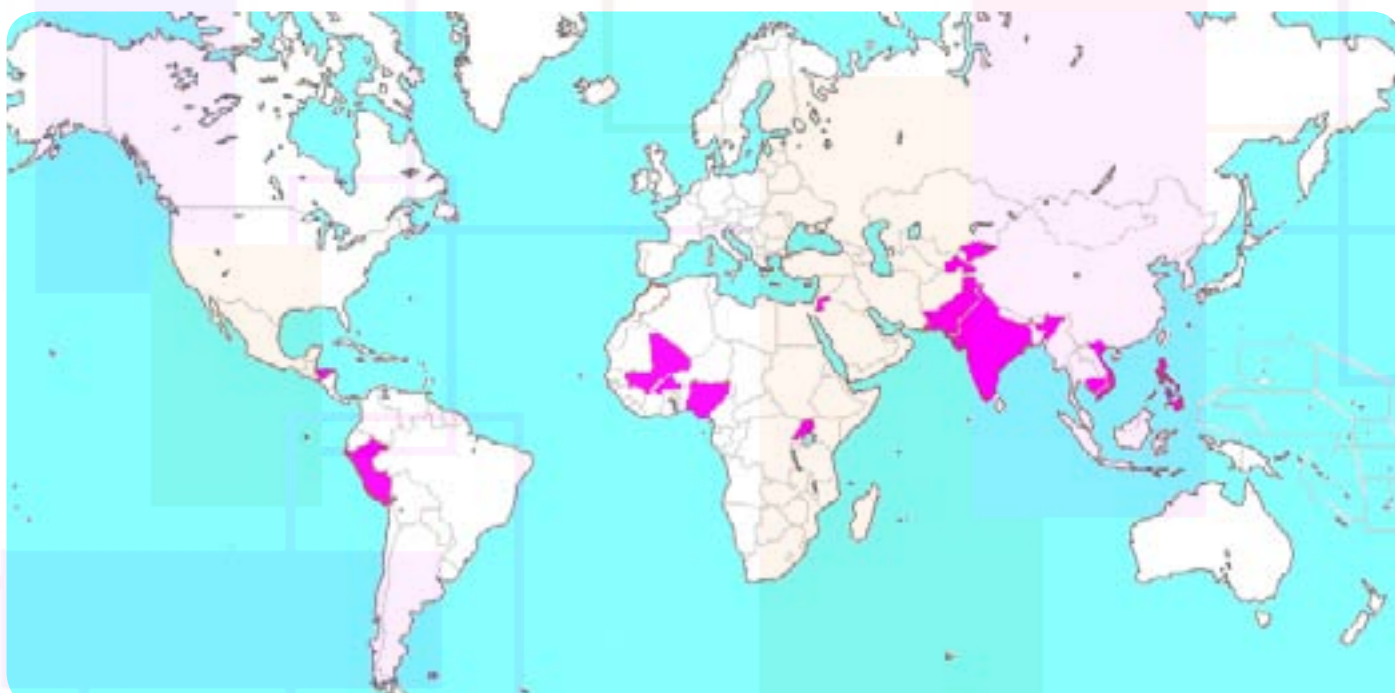
VisionFund Camboya recibe el Premio CGAP de Oro

El Premio de Oro al Desempeño Social de Información—elaborado por el CGAP (Consultative Group to Assist the Poor), la Social Performance Task Force (SPTF), la Fundación de Michael & Susan Dell, y la Fundación Ford—se ha otorgado por el Microfinance Información Exchange (MIX) a VisionFund Camboya para completar, usar, y divulgar sobre un rango completo de mecanismos de desempeño social. Para obtener más información sobre el reconocimiento de VisionFund, haga [clic aquí](#). ¡Felicitaciones!

Cuadro de MF4DW: Socios de la Investigación Activa

IMF	País	Área de Trabajo Decente	Innovación
AMK	Camboya	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Educación Financiera de formación de Oficinos de clientes
Bai Tushum	Kirguistán	Empleo Productivo / Formalización	Introducción de la ventana de las PYME / Formación
Bancovelo	Honduras	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Introducción de productos de microseguros y Formación
BASIX	India	Condiciones de Trabajo	Formación de clientes sobre la metodología de la OIT WIND
Confianza	Perú	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Introducción de productos de microseguros y formación
ESAF	India	Empleo Productivo / Formalización	Formación de Servicios de desarrollo empresarial
IMON	Tayikistán	Empleo Productivo / Formalización	Formación empresarial y de préstamos para las mujeres
LAPO	Nigeria	Trabajo Infantil	Préstamo para los gastos de escolaridad y la sensibilización de trabajo infantil
NRSP	Pakistán	Trabajo Infantil	Modificación del producto de microseguros (de salud)
NWTF	Filipinas	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Cliente de formación sobre metodología de la OIT (GIYB) y el Fondo de Emergencia Individuo
Nyèsigiso	Malí	Trabajo Infantil	Combinación de formación del cliente en la materiales de la OIT (GERME, TI y WIND)
PRIDE	Uganda	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Introducción de productos de micro-arrendamiento financiero
RCPB	Burkina Faso	Empleo Productivo / Formalización	Información, sensibilización, y los incentivos
Tamweelcom	Jordania	Condiciones de Trabajo	Folletos informativos
TYM	Vietnam	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Capacitación sobre Gestión de Riesgos y Asistencia Mutua Fondo (seguro)
VisionFund	Camboya	Gestión de Riesgos / Endeudamiento	Educación Financiera de formación de clientes

Mapa de MF4DW: Países de la Investigación Activa



Un agradecimiento especial a BASIX, TYM, y LAPO para sus presentaciones a la segunda numero de la NewsFlash: MF4DW!