

CÓMO SALVAR LOS OBSTÁCULOS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS FAMILIAS SIN RECURSOS

Cómo salvar los obstáculos de la identificación de las familias sin recursos: El uso de la Calificación del patrimonio participativo (PWR), del Índice de vivienda de CASHPOR (CHI) y de otras medidas para identificar y fomentar la participación de las familias sin recursos, especialmente las mujeres de esas familias

Por

Anton Simanowitz, Instituto para Estudios de Desarrollo
Ben Nkuna, Fundación de Pequeñas Empresas

Sukor Kasim, Women Development Banking Trust

Aportaciones adicionales por Robert Gailey, World Relief, John Hatch y Laura Frederick,
FINCA International

Actualizada en junio del 2000 por Anton Simanowitz

(Esta monografía ha sido preparada para la Reunión de Consejos de la Cumbre de Microcrédito que se celebrará en Abidjan, Côte d'Ivoire del 24 al 26 de junio de 1999. Esta ponencia está hecha para ampliar la agenda de conocimientos de la Campaña de la Cumbre. Las opiniones expresadas son de los autores.)

CÓMO SALVAR LOS OBSTÁCULOS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS FAMILIAS SIN RECURSOS

Cómo salvar los obstáculos de la identificación de las familias sin recursos: El uso de la Calificación del patrimonio participativo (PWR), del Índice de vivienda de CASHPOR (CHI) y de otras medidas para identificar y fomentar la participación de las familias sin recursos, especialmente las mujeres de esas familias

Por

Anton Simanowitz, Instituto para Estudios de Desarrollo y Ben Nkuna, The Small Enterprise Foundation, Sudáfrica

Sukor Kasim, Becario senior en investigaciones, Universiti Sains Malasia

La sección final sobre Otras medidas de la pobreza fue compilada por Robert Gailey, World Relief

RESUMEN EJECUTIVO

Se ha demostrado que el microfinanciamiento es un mecanismo eficaz y eficiente para la reducción de la pobreza en todo el mundo. La Reunión Cumbre del Microcrédito de 1997¹ declaró que su meta era atender a “100 millones de familias entre las más pobres del mundo², especialmente a las mujeres de esas familias, concediéndoles créditos para que trabajen en forma autónoma y prestándoles otros servicios financieros y comerciales para el año 2005.” Se trata de un objetivo audaz dado que la captación de las familias sin recursos a través del microfinanciamiento está todavía en su etapa preliminar y la mayoría de las instituciones de microfinanciamiento (IMF) ya atienden a gente de escasos recursos pero no a quienes no tienen recursos.

La presente monografía representa el primer paso de este objetivo: la identificación de los clientes sin recursos. Se trata del paso más evitado u olvidado en el clamor de crear programas que puedan empezar a dispersar préstamos y no pierden tiempo en lograr la autosuficiencia financiera. 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

1 A efectos del presente documento, la Reunión Cumbre del Microcrédito de 1997 y la campaña de ejecución de nueve años de la Reunión Cumbre, toda referencia al microcrédito debe entenderse como referencia a los programas que otorgan crédito a los autónomos y otros servicios financieros y comerciales (incluso ahorros y asistencia técnica) para las personas sin recursos.

2 La Reunión Cumbre del Microcrédito ha definido a la gente sin recursos como el cincuenta por ciento inferior del grupo de gente que vive por debajo del umbral de pobreza del país (la gente con pocos recursos son aquellos viven por debajo del nivel de pobreza).

identificar a estas familias en el terreno y fomentar su participación en los programas de microfinanciamiento? ¿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 abarcar 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.

Muchas personas sostienen que es imposible, o demasiado costoso, diseñar herramientas seguras para concentrarse en la pobreza. Sin embargo, hay una serie de métodos de selección rentables en uso. La presente monografía describe dos métodos de concentración en la pobreza que son eficaces para la identificación de los muy pobres y que se han utilizado a gran escala con miles de potenciales clientes. También se analizan algunos otros métodos menos conocidos.

El Índice de Vivienda CASHPOR (CHI) usa las condiciones externas de la vivienda como representación de la pobreza y puede ser muy eficaz en condiciones en las que hay una relación constante entre la pobreza y las condiciones de la vivienda. La Calificación del patrimonio participativo (PWR) usa las definiciones y nociones de pobreza propias de una comunidad y emplea métodos rigurosos de control recíproco para garantizar la uniformidad y precisión de los resultados. Ambos métodos apuntan a aprovechar la información que exista, a recopilar los datos mínimos necesarios para que la concentración sea fidedigna y efectúan el seguimiento mediante un proceso de motivación para promover la participación de los más pobres en el programa.

Ambos métodos dependen del contexto. La PWR se basa en el conocimiento minucioso que la comunidad tiene de sí misma y es poco probable que funcione en aquellos contextos en los que la comunidad sea débil o donde haya grandes conflictos o desconfianza. De la misma manera, el CHI depende de que haya una gran correlación entre las condiciones de la vivienda y la pobreza.

No se trata de una relación universal y está bastante definida por el contexto. Cuando se adapta el CHI a las condiciones locales, hasta quizás incluyendo otros indicadores que no pertenezcan a la vivienda pero que sean externamente visibles, hay más probabilidades de que el Índice pueda aplicarse a una mayor gama de contextos.

Una tercera herramienta, que denominamos el método de “lista de verificación”, crea una lista de indicadores de pobreza sobre la base del concepto local de pobreza. Luego se asignan puntos a

cada indicador o se determina un nivel para el umbral de pobreza. Así se puede calcular el nivel de pobreza de una familia con el puntaje total o con la cantidad de indicadores correspondientes.

Por ende, estos métodos no deben aplicarse a ciegas, sino adaptarse a las necesidades y condiciones locales. Es necesario tomar una serie de decisiones que determinarán la herramienta a usarse.

CÓMO SALVAR LOS OBSTÁCULOS DE LA IDENTIFICACIÓN DE LAS FAMILIAS SIN RECURSOS

Cómo salvar los obstáculos de la identificación de las familias sin recursos: El uso de la Calificación del patrimonio participativo (PWR), del Índice de vivienda de CASHPOR (CHI) y de otras medidas para identificar y fomentar la participación de las familias sin recursos, especialmente las mujeres de esas familias

Por

Anton Simanowitz y Ben Nkuna, The Small Enterprise Foundation, Sudáfrica

Sukor Kasim, Becario senior en investigaciones, Universiti Sains Malasia

La sección final sobre Otras medidas de la pobreza fue compilada por Robert Gailey, Director de investigaciones, Campaña para la Reunión Cumbre del Microcrédito

Actualizada en junio del 2000 por Anton Simanowitz

... Cuando iniciamos el programa, nuestro objeto era tratar de llegar a los pobres... y ayudarles a cruzar el umbral de la pobreza... decidimos que el método que usaríamos sería ofrecer un préstamo muy pequeño porque, seguro, solamente los que tuvieran escasos recursos iban a recibir un crédito pequeño. El siguiente paso que dimos fue ir a una de las partes más pobres de Sudáfrica... y empezamos a otorgar préstamos. Pero después de unos pocos años, nos dimos cuenta de que la gente que obtenían nuestros servicios, en su mayoría, no tenían un nivel de ingresos de pobreza.

Ahora bien, los clientes que son mucho más pobres, ¿por qué no vienen a uno en grandes cantidades? La razón es que se sienten intimidados por los clientes que tienen más recursos. Lo que no habían dicho las publicaciones de todo el mundo es lo que descubrimos en nuestro propio casos y mediante las pruebas contundentes. La gente más pobre observa quién acude al programa y simplemente dicen: “Este programa no es para nosotros, es para gente que está en mejores condiciones que nosotros”. Y muy a menudo esa gente con más recursos – quizás menos pobres que ellos – los intimidan simplemente con decir: “Esta reunión es para gente seria”. En este caso hay que tener un negocio en serio. Alguien que solamente vende algunos vegetales no tiene un negocio en serio”. La gente de escasos recursos ya tiene muy poca autoestima, y se suman algunos pocos comentarios de ese tipo, se van. Por lo tanto, desafortunadamente, la presencia de gente con recursos ahuyenta a los pobres. Es por eso que tenemos que concentrarnos exclusivamente en la pobreza.

John de Wit
Director administrativo,
Small Enterprise Foundation

INTRODUCCIÓN

Se ha demostrado que el microfinanciamiento es un mecanismo eficaz y eficiente para la reducción de la pobreza en todo el mundo. La Reunión Cumbre del Microcrédito de 1997³ declaró que su meta era atender a “100 millones de familias entre las más pobres del mundo⁴, especialmente a las mujeres de esas familias, concediéndoles créditos para que trabajen en forma autónoma y prestándoles otros servicios financieros y comerciales para el año 2005.” Se trata de un objetivo audaz dado que la captación de las familias sin recursos a través del microfinanciamiento está todavía en su etapa preliminar y la mayoría de las instituciones de microfinanciamiento (IMF) ya atienden a gente de escasos recursos pero no a quienes no tienen recursos.

La presente monografía representa el primer paso de este objetivo: la identificación de los clientes sin recursos. Se trata del paso más evitado u olvidado en el clamor de crear programas que puedan empezar a dispersar préstamos y no pierden tiempo en lograr la autosuficiencia financiera. 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 microfinanciamiento? ¿Cómo se puede medir el impacto si no sabemos dónde empiezan los clientes?

Al principio de la Campaña, se tornó evidente que sería difícil seguir el rastro de los avances en pro de la consecución del objetivo de la Reunión Cumbre con el actual conocimiento del campo. La mayoría de los profesionales del microfinanciamiento pueden informar acerca de las cantidades de clientes y el porcentaje que son mujeres, pero no pueden documentar cuántos de sus clientes se encuentran entre los “más pobres” cuando ingresan al programa. La mayoría de los profesionales simplemente no tienen un método sencillo y económico para evaluar el nivel de pobreza de sus clientes.

Pero la concentración en la pobreza es algo más que el simple hecho de saber a quién se está atendiendo, de cerciorarse de abarcar a quienes queremos abarcar y de informar a los interesados en este tema. ¿Se puede concebir un programa de microfinanciamiento que atraiga solamente a la gente sin recursos? ¿O se puede tener éxito en persuadir a la gente de más recursos para que no use el programa y atraer a un grupo combinado de gente de escasos recursos y sin recursos? ¿O vamos a terminar creando un programa que no atraiga a la gente sin recursos y que preste servicios a los que tengan escasos recursos o algunos recursos?

³ A efectos del presente documento, la Reunión Cumbre del Microcrédito de 1997 y la campaña de ejecución de nueve años de la Reunión Cumbre, toda referencia al microcrédito debe entenderse como referencia a los programas que otorgan crédito a los autónomos y otros servicios financieros y comerciales (incluso ahorros y asistencia técnica) para las personas sin recursos.

⁴ La Reunión Cumbre del Microcrédito ha definido a la gente sin recursos como el cincuenta por ciento inferior del grupo de gente que vive por debajo del umbral de pobreza del país (la gente con pocos recursos son aquellos que viven por debajo del nivel de pobreza).

Sostenemos que a menos que se utilice una activa concentración en la pobreza, no podremos crear servicios de microfinanciamiento para los más pobres. Algunos programas se concentran exclusivamente en las mujeres, en parte porque el predominio de los hombres puede desalentar la participación de las mujeres. Asimismo, 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). Para nosotros, si queremos atender a los más pobres mediante el microfinanciamiento, debemos concebir especialmente un programa que responda a sus necesidades.

Antes de proseguir analizando cómo hacerlo, es importante abordar algunos de los argumentos en contra de ello.

EL ENFOQUE “NO LO HAGAN” PARA LA CONCENTRACIÓN EN LA POBREZA

Los argumentos más comunes contra la activa concentración en los pobres son una extraña mezcla de “cuesta mucho hacerlo” con “no es necesario”.

“Cuesta mucho hacerlo”

El argumento más común contra la concentración en los pobres gira en torno al problema de los costos. Prestar servicios de microfinanciamiento a los poblados rurales que están aislados es costoso. Quienes proponen este punto de vista aducen que dicha concentración aumenta los costos de las transacciones, con lo cual se debilita la autosuficiencia financiera institucional (AFI). La concentración en la gente sin recursos implica también concentrarse en los clientes menos lucrativos, quienes (inicialmente) solicitan los préstamos más pequeños.

“En un momento dado (las IMF) puede optar por el crecimiento y destinar sus recursos a sustentar el éxito de aquellas instituciones ya establecidas y que evolucionen rápidamente, o dedicarse a producir un impacto sobre la pobreza... y volcar sus recursos a aquellas operaciones que se concentren en el problema de la pobreza y corran un mayor riesgo de fracasar, así como tengan previsto obtener una menor tasa de rendimiento” (Hulme & Mosley, V1, pág. 206).

“No es necesario”

La concentración activa en los pobres es considerada innecesaria también por algunos profesionales y académicos. Este grupo sostiene que el objetivo de captar a la gente de menos recursos puede lograrse a través de la formulación de una metodología de crédito. Por ejemplo, un programa podría ofrecer préstamos pequeños con altos costos de transacción, en términos de

tiempo necesario para ingresar al programa y durante las reuniones, con el objeto de disuadir el ingreso de todas aquellas otras personas que no sean los de menos recursos. Estas características del diseño sirven para que el producto se torne menos atractivo para la gente con más recursos.

Otra opción del diseño tendiente a concentrar un programa en la prestación de servicios a la gente de escasos recursos y sin recursos es trabajar en aquellas zonas donde vivan la mayoría de los pobres. La mayoría de los países tienen datos demográficos básicos (y alguno algo más sofisticados) que darán una idea estimada de dónde se encuentran las concentraciones mayores o menores de gente de escasos recursos.

Cuando se critica a estos métodos aduciendo que no son seguros, normalmente la respuesta es que este tipo de control pasivo es el mejor compromiso, teniendo en cuenta los altos costos que implican los métodos de concentración más proactivos.

Estamos convencidos de que no se trata de una solución de compromiso, sino de una falla fundamental en la prestación de servicios a la gente sin recursos. La experiencia de las IMF concentradas en la pobreza demuestra que la concentración activa en los pobres es el primer paso crucial que hay que dar para crear una institución eficaz y eficiente con el objeto de reducir la pobreza.

POR QUÉ DEBEMOS CONCENTRARNOS ACTIVAMENTE EN LA GENTE DE ESCASOS RECURSOS

La consecución de la autosuficiencia financiera institucional

Una institución que trabaje con gente sin recursos y de escasos recursos debe incluir actividades que estén especialmente destinadas a estos grupos beneficiarios – la concentración en ellos es solamente una de esas actividades. Si bien aumenta sin lugar a dudas los costos de las transacciones, hay cada vez más pruebas de que el incremento de la clientela y otros beneficios de esa concentración conducen a la consecución gradual de la AFI. La innovación y creatividad pueden consolidarla. Por ejemplo, la concentración puede asistir a concientizar y a motivar a la gente para que ingrese al programa (lo que se analiza más adelante en las descripciones del Índice de vivienda y la Calificación del patrimonio participativo). Asimismo las recientes innovaciones en materia de concentración la han tornado más rentable.

Muchas instituciones la consideran un requisito esencial para la creación y el mantenimiento de una buena disciplina crediticia, lo que es fundamental para que el programa sea sostenible. Por ende, la concentración en la pobreza no es solamente una cuestión de captar a la gente correcta, sino una cuestión de crear una estructura funcional que va a evolucionar hasta convertirse en una institución sostenible. Si el programa no se concentra en la gente sin recursos y de escasos recursos, habrá una falta de enfoque y de coordinación de los servicios con las necesidades de los clientes. Ello podrá llevar a una mala disciplina crediticia, altos índices de deserción y, por lo general, creará un entorno problemático que en última instancia socavará la sostenibilidad.

El conocimiento de lo que se está haciendo

Hay dos beneficios claros en tener un buen conocimiento de quienes se está captando con los servicios financieros. El primero se relaciona con la IMF y su capacidad de concentrar sus servicios en los clientes deseados. Sin tener conocimiento del perfil de pobreza de los clientes, es imposible saber si se está captando a quien se quiere atender y saber si los productos y servicios que se ofrecen responden a las necesidades de los clientes beneficiarios.

El segundo beneficio está relacionado con la necesidad de transparencia y responsabilidad en el microfinanciamiento. Cuando se establece el objetivo de la pobreza, no es suficiente suponer simplemente que se ha alcanzado. Las IMF, sus fundadores y otras partes interesadas tienen que contar con información básica para describir el nivel de pobreza de los clientes que se captan.

La eficacia en la paliación de la pobreza

En la presente monografía sostenemos que el uso de una herramienta de concentración en la pobreza no se limita a informes con cifras de cuánta gente se ha captado. Es también el requisito fundamental de organizar una institución que se concentre en las necesidades del grupo beneficiario, en vez de responder a la voz predominante de los beneficiarios no deseados.

La concentración pasiva mediante el diseño de productos será siempre un método dudoso de llegar a la gente pobre y, por cierto, no va a separar a los que no tengan recursos de quienes tengan escasos recursos. Hay numerosos ejemplos de cómo esos productos de préstamos han beneficiado a los clientes en mejor situación económica que han ingresado al programa con la expectativa de conseguir mejores préstamos en el futuro. La cita inicial de esta monografía describe la experiencia de Small Enterprise Foundation (SEF) en Sudáfrica, donde se descubrió que la falta de concentración había llevado al programa a prestar servicios a clientes en mejores condiciones económicas. Los programas de desarrollo rural integral de Asia han informado acerca de experiencias similares (Kassim, experiencia personal).

La concentración en la pobreza es el primer paso a dar en la creación de un programa que esté destinado a responder a las necesidades de la gente sin recursos. La marginalización y la exclusión social de que son objeto los pobres implican que debe crearse una “cultura de pobreza”. Al elegir las características de la gente en quienes deseamos concentrarnos, estamos concentrándonos también en los beneficios del programa.

La concentración en las mujeres

La concentración en la gente de escasos recursos está muy vinculada con la concentración en la mujer. Hay sólidos argumentos que sostienen que a menos que los programas estén dirigidos a las mujeres, se las puede pasar por alto muy fácilmente. A menudo se centra la atención en las mujeres porque se cree que ello tendrá un mayor impacto en términos de reducción de la pobreza, dado que las mujeres tienden a gastar los ingresos extra que tengan en las necesidades de sus

familias. En su estudio de las réplicas de Grameen Bank, por ejemplo, Helen Todd describió un mucho mayor impacto en las mujeres y sus familias cuando los préstamos se concedían a mujeres de escasos recursos en vez de otra gente.

Además, se las puede seleccionar como candidatas por su relativa marginalización y mayor incidencia de pobreza. Una serie de estudios han examinado la función que cumple el microfinanciamiento en la habilitación de la mujer, pero se trata de un tema muy debatido entre la gente que aduce que el microfinanciamiento puede contribuir al potenciamiento de la mujer, pero que no conduce directamente a ello (véase Johnston; Johnston y Rogaly; Mayoux).

Un tercer motivo común por el que se selecciona a las mujeres como candidatas está relacionado con los beneficios operativos en vez de la reducción de la pobreza. La experiencia ha demostrado que las mujeres muy pobres cumplen mucho mejor que los hombres en términos de utilización de los préstamos y disciplina crediticia. Rutherford (citado en Johnston y Rogaly, pág. 4) observa que en Bangladesh la concentración en las mujeres se debe a que “se las considera más accesibles (están en el hogar durante las horas de trabajo); es más probable que paguen a tiempo; son más flexibles y pacientes que los hombres y es menos costoso prestarles servicio”.

¿NOS DEBEMOS CONCENTRAR PURA Y EXCLUSIVAMENTE EN LA GENTE SIN RECURSOS?

La meta de la Reunión Cumbre es atender a 100 millones de familias entre “las más pobres” del mundo. La realidad del microfinanciamiento hoy en día es que son pocas las organizaciones que se concentran efectivamente en prestar servicios a gente sin recursos.

El principal factor es la autosuficiencia financiera. En la exposición anterior sostuvimos que la creación de una institución para atender a los más pobres impone otros gastos a una IMF, pero crea también beneficios que pueden llevar a la consecución de la AFI. Dijimos también que solamente mediante la confrontación directa de la tarea difícil que representa crear una IMF financieramente sostenible para la gente sin recursos vamos a superar los problemas del costo.

Por eso, el análisis de la concentración exclusiva está basado en la capacidad de las IMF de captar y atender a los más pobres. Se trata de una cuestión fundamental que debe ser primordial para la consecución de la meta de la Reunión Cumbre de atender a la gente sin recursos.

Beneficios de un programa “mixto”

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 grande 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 AFI con mayor celeridad.

Diseño de un programa para la gente sin recursos

No hay problema intrínseco alguno en un programa que se dedique tanto a la gente sin recursos como a la de escasos recursos, e inclusive la que tenga recursos. Pero cuando las necesidades de los distintos grupos beneficiarios son muy diferentes, se torna difícil satisfacer las necesidades de los más pobres.

Organizaciones del tipo de SEF, que han tratado de trabajar exclusivamente con gente sin recursos, han descubierto que, en su contexto, no se puede atender eficazmente a la gente más pobre en un programa mixto. Para responder a las necesidades de la gente sin recursos, es necesario crear una cultura de concentración en la pobreza. Si predomina la gente con recursos, o hasta si hay mayoría de gente de escasos recursos en vez de sin recursos, la gente más segura de sí misma y que más exprese sus opiniones será más escuchada. Una IMF innovadora que aspire a lograr la AFI o un empleado encargado de otorgar préstamos que responda a los incentivos financieros que recibe por conseguir una buena cartera de préstamos escuchará estas opiniones. Así habrá una tendencia a desarrollar productos crediticios más convenientes para los clientes en mejor situación económica. Los clientes de menos recursos quedarán cada vez más marginados, tanto por la IMF como, en el caso de créditos colectivos, por sus compañeros de grupo y los miembros del centro. Los muy pobres que obtienen préstamos de poca cuantía tienen problemas, son vulnerables y necesitan mucho apoyo, además de no ser populares con los otros clientes, los empleados encargados de conceder préstamos o las sucursales que luchan por ser lucrativas. A esa altura, si el programa todavía sigue atrayendo a la gente sin recursos, es probable que también tenga un impacto negativo sobre estos clientes y, en realidad, contribuya a una mayor pobreza.

Independientemente de que el programa se concentre exclusivamente en un grupo o no, la experiencia ha demostrado que para captar a la gente sin recursos debemos diseñar específicamente un programa de servicios que responda a sus necesidades. El programa puede abarcar a los distintos grupos del mercado, pero debe tener conocimiento de las diferencias entre ellos y tratar a cada grupo en forma acorde. La concentración en la pobreza puede ayudar al proceso mediante la concientización de las necesidades que tienen clientes diferentes y permitir que se elijan eficazmente los distintos productos.

Por lo tanto, es necesario concentrarse en la gente que tenga más sentido para el programa tanto en materia de la prestación de servicios que respondan a las necesidades de los que no tienen recursos como del desarrollo de una IMF que pueda alcanzar la AFI. La composición exacta del

grupo beneficiario es, por lo tanto, una combinación de los grupos identificables de gente de distintos niveles de pobreza, el alcance de las diferencias en los servicios necesarios para estos distintos grupos y las exigencias prácticas de formar una IMF viable que pueda alcanzar la AFI.

SELECCIÓN EFICAZ DE LOS CANDIDATOS EN FUNCIÓN DEL COSTO

Si se acepta que es necesario dedicarse activamente a la gente sin recursos para procurar que:

- i) formen parte del programa,
- ii) sigan en el programa y no se retiren por lo que digan o hagan los otros; y
- iii) formen una institución eficiente, eficaz y rentable que responda a las necesidades de los más pobres.

Entonces se puede empezar a ver cómo se puede lograr de la manera más eficaz en función del costo.

La presente monografía describe tres métodos de concentración en la pobreza que son eficaces para la identificación de los muy pobres y que se han utilizado a gran escala con miles de potenciales clientes. Las herramientas de concentración en la pobreza desarrollan métodos sencillos para medir la “pobreza”, que es compleja, subjetiva y muy difícil de medir con precisión. Es necesario lograr términos medios o soluciones de compromiso.

Las IMF que desean desarrollar herramientas de concentración en la pobreza se enfrentan a tres preguntas clave:

- 1) ¿Cómo medimos de una manera sencilla un problema tan complejo como lo es la pobreza?
- 2) ¿Cómo podemos confiar en los resultados que obtenemos?
- 3) ¿Cómo podemos asegurarnos de que la herramienta de concentración en la pobreza es eficaz en función del costo?

1) La creación de una herramienta sencilla para medir la pobreza compleja

La primera dificultad es la identificación sencilla y rentable del nivel de pobreza de los clientes y posibles clientes. Normalmente las IMF usan tres métodos. El primero usa las definiciones de pobreza de la comunidad, los otros dos son herramientas para que terceros recaben información “objetiva” sin involucrar necesariamente a los miembros de la comunidad en el proceso.

- 1) El uso de definiciones y autocalificaciones de la comunidad. Las herramientas basadas en este método reconocen la complejidad y subjetividad de la pobreza y afirman que los que tienen acceso a la información son los más conocedores y usan las definiciones de pobreza de las comunidades. La dificultad de diseño reside en encontrar la forma de obtener información uniforme y sincera de las comunidades. **La Calificación del patrimonio participativo (PWR en inglés)** es el ejemplo más comúnmente usado. Usa las definiciones y nociones de pobreza propias de una comunidad y emplea métodos rigurosos de control recíproco para garantizar la uniformidad y precisión de los resultados.
- 2) Indicadores visuales de la pobreza: Si se tiene conocimiento de las condiciones y características locales de la pobreza, es posible seleccionar uno o más indicadores o ejemplos de pobreza que sean visibles durante una breve visita a la casa de la persona. Cuando un indicador visual tiene una sólida relación con el nivel de pobreza, puede ser un método eficaz y de bajo costo. El **Índice de Vivienda CASHPOR (CHI)** usa las condiciones externas de la vivienda como representación de la pobreza y puede ser muy eficaz en condiciones en las que hay una relación constante entre la pobreza y las condiciones de la vivienda.
- 3) La lista de indicadores: Una serie de organizaciones han elaborado una “lista de verificación” de los indicadores o ejemplos de pobreza (que van de los ingresos y gastos, propiedades inmuebles o activos a salud y

educación o acceso al agua potable). Estas herramientas se basan en el conocimiento del contexto local de pobreza y es probable que incluyan, o no, las definiciones de pobreza de la comunidad o los indicadores visuales. Crean una lista de indicadores que reciben un puntaje (y algunas veces se ponderan) y así se triangulan entre sí. El método de la lista de verificación puede resultar una herramienta poderosa de concentración en la pobreza en la que se dedica suficiente tiempo y recursos al desarrollo de la combinación correcta de indicadores. Por lo general requieren más tiempo y son más costosos de implementar que la calificación de la comunidad o los indicadores visuales.

2) La creación de una herramienta rigurosa y confiable

Una vez que se haya creado el medio de medir la pobreza con alguno de los métodos sencillos antes mencionados, el siguiente aspecto a tener en cuenta es la elaboración de procedimientos destinados a garantizar que la herramienta produzca resultados precisos en forma constante, que no sean propensos a deformaciones por parte del personal o los clientes o por frecuentes casos “excepcionales”.

Una innovación clave de la mayoría de las herramientas de concentración es la **triangulación**. Se recaba información de una serie de perspectivas diferentes. A medida que se verifica cada una de las fuentes de información con las otras, aumenta la confianza en su fiabilidad.

En los métodos de autocalificaciones de la comunidad es importante procurar que los representantes de la comunidad sean congruentes en su aplicación de los criterios que usen y que no haya favoritismos o intentos de manipular los resultados.

Cuando se usen indicadores visuales, es importante que se establezca una relación muy sólida entre el indicador visual y la pobreza y que no haya casos “excepcionales” frecuentes. Son importantes los buenos sistemas de apelación y de control de la eficacia del sistema y las actividades básicas deben comprobar la fiabilidad del ejemplo antes de que se use.

Asimismo, en los sistemas de listas de verificación, tiene que haber un buen trabajo básico y un período de perfeccionamiento para verificar que los indicadores son más sensibles, para elaborar la ponderación adecuada y la triangulación eficaz.

3) La rentabilidad o eficacia en función del costo

Por último, para que la herramienta de evaluación sea útil, deberá ser económica y rentable para que se emplee. Hay algunos principios generales y métodos que son comunes al CHI, PWR y a otras herramientas de evaluación de la pobreza que se usan y que ayudan a transformar las herramientas de ejercicio académicos en métodos prácticos que las IMF pueden usar en forma cotidiana.

Desconocimiento óptimo⁵.

No es necesario que las IMF sean exactas en su evaluación de la pobreza. Tienen que saber con un grado razonable de confianza cuál es el nivel aproximado y relativo de pobreza de sus clientes en comparación con el resto de la comunidad. Ninguna herramienta que se concentre en la pobreza va a tener un 100% de eficacia y el costo de obtener un mayor porcentaje normalmente es mayor que los beneficios. En la PWR, por ejemplo, los últimos puntos porcentuales pueden duplicar fácilmente el costo de todo el ejercicio. Por ende, la herramienta debe basarse en una mínima cantidad de información necesaria para lograr el nivel mínimo de precisión deseado: “el desconocimiento óptimo”.

⁵ *Se trata de una fase que hizo popular Robert Chambers (1997) y que está muy relacionada con las IMF que luchan por ser rentables y sostenibles.*

La información que existe al principio

El primer paso de ambos métodos se da a un macronivel. Es así como se puede elegir una provincia, distrito, división, condado, poblado o alguna otra división administrativa de acuerdo con los datos disponibles sobre los niveles de pobreza.

Es probable que en los departamentos del gobierno nacional o local se disponga de información sobre temas relativos a la pobreza, tales como salud, bienestar social, educación o agricultura. Se puede solicitar información a las organizaciones no gubernamentales que se dediquen a problemas afines y que tengan conocimiento de la ubicación de las principales concentraciones de familias de escasos recursos en algún distrito.

Los datos demográficos, especialmente aquellos relacionados con ingresos y erogaciones, son notoriamente escasos y, cuando están disponibles, no son de confiar, especialmente en los países en desarrollo. Es necesario usar este tipo de datos con mucha cautela y solamente en la medida en que sean fidedignos. Por ende, en algunos países, puede servir para identificar la provincia en la que se concentrará el programa. En otros países puede llegar a ser posible concentrarse en los poblados y usar las fuentes de información que haya.

Según la experiencia de CASHPOR en Malasia, se puede utilizar las estadísticas nacionales en gran medida. Se puede aprovechar mucho las estadísticas disponibles en materia de distribución geográfica de las familias sin recursos y de escasos recursos. A menudo se consiguen tales datos de los censos recientes o de las encuestas por muestreo y se puede obtener el total de familias sin recursos y de escasos recursos, o un cálculo aproximado, a nivel administrativo del distrito / condado. Esto permite a CASHPOR empezar a trabajar en el distrito / condado con el mayor número de familias sin recursos y de escasos recursos. El siguiente paso consiste en reunirse con funcionarios bien informados del distrito / condado para preguntarles adónde se encuentran las más grandes concentraciones de esas familias en el distrito o el condado.

Una vez identificados los poblados que tengan la mayor cantidad (no necesariamente el mayor porcentaje) de familias sin recursos y de escasos recursos, pueden iniciarse las actividades de captación en el terreno. La labor comienza con visitas al distrito que tenga el mayor número de familias de escasos recursos y luego al distrito que tenga la segunda concentración más alta y así en más.

Motivación

La motivación de la gente que reúna los requisitos para ingresar al programa constituye un aspecto fundamental de las metodologías de CASHPOR y SEF. Si bien no forma parte explícitamente de la herramienta de concentración en la pobreza, sí es una parte integral de sus metodologías de concentración.

Muchas personas sin recursos, especialmente las mujeres, tendrán mucho miedo al principio

dado que no saben ni creen que los servicios son para ellas. Aun cuando estén informados, es probable que muchos piensen que sería demasiado riesgoso obtener préstamos. Solamente la labor paciente y constante de motivación y el convincente efecto de demostración que tengan aquellas familias vecinas de escasos recursos y sin recursos que sí participen y se beneficien los instará a aprovechar la oportunidad.

ÍNDICE DE VIVIENDAS DE CASHPOR (CHI)

El Índice de Vivienda fue desarrollado por CASHPOR, una red de réplicas del Grameen Bank en la región de Asia Pacífico, para que sus miembros alcancen el doble objetivo de acrecentar y ampliar su clientela entre las familias de escasos recursos y de lograr la AFI.

La metodología tiene tres pasos:

1. Identificación de aquellas áreas con una mayor concentración de pobreza (aspecto que ya se trató antes).
2. Uso de la vivienda y, a veces, los alrededores de la vivienda familiar, como indicador para eliminar a aquellas familias que **obviamente** tengan recursos.
3. Realización de una entrevista domiciliaria detallada, o la comprobación del patrimonio neto, para determinar si las demás familias reúnen las condiciones para formar parte del programa.

¿Cómo funciona el Índice de la Vivienda?

El personal local que trabaja en el terreno recorre sistemáticamente los poblados elegidos por tener mucha gente de escasos recursos. Se fija en cada vivienda y sus alrededores, elimina aquellas que son grandes, están en buenas condiciones y construidas con materiales caros, mientras que anotan o asignan un puntaje a aquellas viviendas que pueden pertenecer a gente de escasos recursos o sin recursos, basándose en una serie de puntos relativos a las condiciones locales. Se establecen dos límites: (i) entre los que tengan escasos recursos y los que tengan recursos y (ii) entre los que se identifiquen como gente con escasos recursos, quiénes son los más pobres y quiénes menos pobres. En general, al personal local le toma cinco minutos clasificar una vivienda y determinar los puntos que tienen los candidatos.

Algunas veces es bien fácil porque solamente hay que fijarse en el techo de la vivienda. En las zonas rurales de Asia, un techo endeble y provisorio (por ejemplo, paja, hojas, láminas de plástico o cartón) casi siempre indica una vivienda “muy pobre” a diferencia de una “pobre”. Cambiar el techo, por ejemplo, por chapas galvanizadas usadas en las Filipinas, o por tejas usadas de fabricación local en el Sur de la India, no cuesta mucho, pero aún así está por encima de los recursos de la gente “muy pobre”. Una vez que la gente obtiene algunos ingresos extra (es decir, cuando logran ser menos pobres), tienden a cambiar el techo al menos por uno semipermanente, es decir un techo que los proteja contra la lluvia y el viento y que no tenga que repararse constantemente.

Para facilidad de los profesionales de este campo, se puede utilizar como guía la siguiente

clasificación. Por supuesto que tendrá que adaptarse a las condiciones locales.

Índice de la vivienda de CASHPOR**Adaptación para el Sur de la India****Adaptación para China****Tamaño de la casa:****Tamaño de la casa:****Tamaño de la casa:**

Categoría	Puntos
Pequeña	0
Mediana	2
Grande	6

Categoría	Puntos
Pequeña <20 metros cuadrados	0
Mediana 20 a 29 metros cuadrados	2
Grande >29 metros cuadrados	4

Categoría	Puntos
Pequeña	0
Mediana	2
Grande	4

Índice de la vivienda de CASHPOR**Adaptación para el Sur de la India****Adaptación para China****Condiciones estructurales:****Condiciones estructurales:**

Categoría	Puntos
En ruinas	0
Normales	2
Buenas	6

Categoría	Puntos
En ruinas	0
Normales	2
Buenas	6

Calidad de las paredes:**Altura y materiales de las paredes:****Calidad de las paredes:**

Categoría	Puntos
Mala	0
Normal	2
Buena	6

Categoría	Puntos
< 4 pies de barro	0
4 pies de barro	2
> 5 pies	6

Categoría	Puntos
Mala	0
Normal	2
Buena	6

Calidad del techo:**Calidad del techo:****Calidad del techo:**

Categoría	Puntos
Paja / Hojas	0
Hojalata / chapas metálicas	2
Techo permanente	6

Categoría	Puntos
Paja / Hojas	0
Hojalata / chapas metálicas	2
Tejas y otros buenos materiales	6

Categoría	Puntos
Ninguno / Barro	0
Parte de piedra / Cemento / Hormigón	2
	6

Se establecerá un total de puntos como límite para separar las viviendas de la gente de escasos recursos de las de gente con recursos. Si hay alguna duda con respecto a ello, se puede convalidar ese límite divisor haciendo una comparación con los ingresos de las familias en un estudio de muestreo. Posteriormente, se establece un total de puntos dentro de la categoría de gente de escasos recursos para separar las viviendas de los más pobres de las viviendas de los que tienen algunos recursos. También se puede realizar un estudio de muestreo para convalidar esos límites en comparación con los ingresos de las familias. Aquellas viviendas que estén por debajo del límite establecido entre los pobres y la gente con recursos se incluyen en una lista y se va

haciendo un diagrama a medida que el personal local va de un poblado a otro.

Los siguientes puntos límite pueden servir de guía para determinar las condiciones necesarias:

- i. **3 o menos: Es probable que sea muy pobre**
- ii. **4 a 6: Pobre o de escasos recursos**
- iii. **Más de 6: Es muy poco probable que sea pobre.**

Al limitar el puntaje a un total de 3 o menos, hay más probabilidades de captar a las familias sin recursos. Sin embargo, para aquellas familias que tengan un puntaje de 4 o más, se puede desarrollar un procedimiento de apelación mediante el cual las familias pueden acudir a un miembro superior del personal y presentar su caso para ser estudiado, con lo cual el personal local queda liberado de la responsabilidad de identificar a las familias sin recursos.

En un mapa del poblado se marcan todas aquellas viviendas de todo el poblado que tengan un total de 3 puntos o menos. Se suma el número de “viviendas que parecieran reunir las condiciones” y se transfiere la suma a la lista de las viviendas muy pobres del distrito. Esto puede usarse para obtener un cálculo preliminar de la exigencia de servicios de microfinanciamiento. Servirá también para determinar las prioridades en materia de comprobación del patrimonio neto. No se deberá prestar atención alguna a las viviendas que sea obvio que no están habitadas por familias de escasos recursos (por ejemplo, las viviendas grandes en buenas condiciones, hechas con materiales caros y con amplias instalaciones y hasta rodeadas por muros resistentes).

La comprobación del patrimonio neto

Una vez finalizada la lista y el mapa de viviendas del poblado que aparentemente reúnen las condiciones, el personal local irá a las casas que aparecen en la lista para verificar los requisitos y realizar una entrevista breve, de 10 a 15 minutos, que se centre en el valor de sus bienes productivos. Tales bienes o activos incluyen tierras agrícolas que les pertenezcan y/o que trabajen, equipos y maquinarias agrícolas (incluso edificaciones), grandes animales de granja, vehículos de transporte y existencias de mercancías para la venta, etc. Se calcula el valor total de los bienes de la familia y se lo compara con el límite correspondiente que distinga a la gente con recursos de las familias de escasos recursos y a los pobres de los indigentes. Se informa a aquellas familias que estén encuadradas en las dos últimas categorías que reúnen los requisitos necesarios para recibir servicios financieros y se los motiva para formar un grupo con otras cuatro familias del poblado en las mismas condiciones y en quienes puedan confiar en asuntos de dinero.

Aspectos clave del uso del Índice de Vivienda⁶

Verificación y control de calidad

Como parte del control de calidad destinado a procurar una mínima infiltración de los servicios del programa por parte de los clientes con recursos y para verificar y supervisar al personal local, se recomienda volver a efectuar visitas a algunas casas y verificar nuevamente que reúnan los requisitos necesarios, así como volver a comprobar su patrimonio neto. Entre las réplicas del Grameen Bank, el proceso anterior se denomina “reencuesta” y es un proceso periódico pero independiente de verificación aleatoria de la calidad de información producida por todo el personal local, que normalmente emprenden los supervisores en el terreno o el equipo de auditoría interna en la oficina central.

En las nuevas sucursales se efectúan reencuestas en todos los domicilios que reúnen los requisitos para formar parte del programa. Si se dispone de más personal, la reencuesta se reduce a una muestra aleatoria de cinco por semana por cada empleado encargado de préstamos.

Mediante este proceso, los supervisores que trabajen a nivel local pueden tener la seguridad de que al personal local no se le haya escapado algún factor importante que sea necesario tener en cuenta. Los comentarios y opiniones que recibe el personal y las familias afectadas en las reencuestas corroboran y aportan la calidad y transparencia necesarias para garantizar la confianza del público en la capacidad de la IMF de captar y beneficiar a las familias sin recursos. Las reencuestas deben realizarse si hay algún motivo para sospechar que las familias en mejores condiciones están infiltrando el programa en alguna zona en particular. Solamente cuando los supervisores locales estén convenidos de que una familia reúne los requisitos puede extenderse la confirmación oficial.

Limitaciones y dificultades

El CHI es una herramienta poderosa y eficaz en función del costo. Sin embargo, su utilidad depende enteramente de la relación entre pobreza y vivienda, de que sea evidente que vivir en una mala estructura habitacional indica pobreza y que una mejor estructura indica la (relativa) posesión de recursos. Por lo tanto, algunas veces, el CHI no es eficaz. Por ejemplo, en aquellos lugares en que los pobres se hayan beneficiado de los programas de viviendas públicas, como sucedió en algunos poblados del sur de la India, no puede utilizarse para distinguir entre la gente de escasos recursos y los que tienen recursos.

En algunos contextos, se puede adaptar fácilmente el CHI a los criterios locales (véase el cuadro anterior). En otros contextos, cuando el índice de vivienda no es apropiado, es factible

⁶ Adaptado del Taller de Capacitación en Formación gerencial en materia de Selección eficaz de candidatos en función del costo que organizó CASHPOR.

desarrollar otras comprobaciones de la pobreza mediante indicadores visuales, para lo cual se usan ejemplos que ilustren una sólida relación con el nivel de pobreza.

Sin embargo, el CHI y otros indicadores visuales van a estar siempre limitados por la necesidad de características externas visibles, la falta de contextualización en materia de circunstancias que cambian con el correr del tiempo y la incapacidad de considerar los aspectos no físicos de la pobreza. Todo esto está comprendido parcialmente en el proceso de apelación y la comprobación del patrimonio neto del CHI, pero estos mecanismos se suman al costo de la herramienta y solamente pueden usarse en casos dudosos.

Comparación del CHI con la PWR – El estudio de un caso de SEF, Sudáfrica

El programa Tšhomišano (se pronuncia “chom-is-ano”) de SEF adoptó un Índice de Vivienda modificado como herramienta para la concentración en la pobreza. Inicialmente, se empleó una entrevista similar a la comprobación del patrimonio neto, pero posteriormente se dejó de hacerla para ahorrar tiempo. Los informes de problemas presentados por el personal local provocaron preocupación, fundamentalmente con respecto a aquellas personas a quienes se les había negado acceso al programa en función de las condiciones de su vivienda, a pesar de los indicios obvios de pobreza y la confirmación de ello por parte de los miembros de la comunidad. Hubo informes también sobre gente que estaba ingresando al programa y que el personal local creía que no eran pobres, pero que respondían a las características del índice.

Dos estudios compararon los resultados de la PWR y el CHI, según correspondía a SEF (Simanowitz). Los mismos demostraron la inexactitud de un sistema basado en criterios estáticos que se juzgan por medios externos (el Índice de la Vivienda), cuando se lo compara con el juicio local de la pobreza (PWR). Se citaron muchos casos de gente que vivía en la pobreza pero que vivían en condiciones razonables. Por ejemplo, había gente que vivía en casas construidas antes de que falleciera el sostén de la familia, o de que la abandonara de algún otro modo. Además, hasta un tercio de las personas clasificadas entre las más pobres por el Índice de la Vivienda estaban entre el 50% superior según la PWR. Por ejemplo, mucha gente que vivía en viviendas de mala calidad (mientras construían una casa nueva o tenían su principal vivienda en algún otro lado) fueron incluidas erróneamente en la categoría de gente sin recursos en virtud del Índice de la Vivienda.

Este hecho destaca la necesidad de procurar la eficacia de los ejemplos usados en el sistema de indicadores visuales. Un sistema visual es por definición estático y se producen anomalías. Es de prever que así sea en un sistema rentable que se base en el principio de desconocimiento óptimo. Sin embargo, es fundamental contar con un sistema eficaz de apelaciones para resolver las anomalías. El estudio de casos demuestra también la necesidad de la segunda etapa del CHI (es decir, la comprobación del patrimonio neto) a efectos de verificar los resultados de la evaluación visual. En el caso de SEF, se descartó esta etapa debido al tiempo que involucraba, pero de esa manera se debilitó el proceso de concentración en un grupo determinado.

CALIFICACIÓN DEL PATRIMONIO PARTICIPATIVO (PWR)

A diferencia del Índice de la Vivienda de CASHPOR, la PWR se propone aprovechar el conocimiento y los criterios locales para juzgar la pobreza. La calificación se basa en las opiniones subjetivas de la gente de la comunidad, quienes generan sus propios criterios para calificar la pobreza o la riqueza. La calificación o clasificación está dirigida por el personal local, pero en realidad son los miembros de la comunidad quienes la llevan a cabo. Los factores visuales forman parte de la evaluación de la pobreza, pero los miembros de la comunidad tienen la libertad de elegir esos criterios que sean importantes para ellos, los que normalmente incluyen factores sociales y psicológicos no visibles ni de fácil acceso sin un buen conocimiento de la comunidad.

¿Cómo funciona la PWR?

La calificación se realiza en tres partes – relevamiento, grupos de referencia y análisis.

Relevamiento

Primer paso. Relevamiento. Se organiza una asamblea comunitaria en la que participan representantes de todas las áreas del poblado en donde se establecerá el programa. Después de las correspondientes presentaciones y explicaciones, se realiza un ejercicio de relevamiento participativo. Se dibuja un mapa del poblado ya sea en el suelo con un palo o en el piso del salón usando una tiza. Si el poblado es grande (más de 100 viviendas), se lo divide en secciones conocidas. Se genera una lista de viviendas basándose en el mapa y los participantes escriben el nombre más comúnmente usado para cada vivienda (que no necesariamente tiene que ser el nombre del jefe de la familia) y se anotan estos nombres en tarjetas. Se escribe una tarjeta por cada domicilio del área.

Grupos de referencia

Segundo paso: Formación de los grupos de referencia: Se forman tres grupos de referencia para cada sección que se ha relevado, con tres a cinco miembros de la comunidad en cada grupo. Si no hay suficiente gente presente, se solicita a aquellas personas que los estén a invitar a más gente a los grupos.

Tercer paso. Calificación de las tarjetas / Calificación del patrimonio Cada uno de los grupos de referencia se reúne por separado y clasifica las tarjetas con los domicilio en pilas de acuerdo con el patrimonio y siguiendo un orden constante de más a menos. Los participantes determinan la cantidad de pilas generadas, pero deben formarse cuatro pilas como mínimo. Durante el proceso de clasificación de las tarjetas, se obtiene mucha información sobre las percepciones que los participantes tienen con respecto al patrimonio y la pobreza y se presentan oportunidades para el análisis correspondiente.

Un miembro del personal facilita el proceso y controla si se realiza la calificación abiertamente y con la participación del grupo.

Análisis

Cuarto paso. Triangulación. Los resultados de la calificación se triangulan con un mínimo de tres grupos de referencia. Posteriormente se suman los números que cada grupo de referencia asigna a cada domicilio o familia. La congruencia entre los grupos verifica los resultados. Si hay más del 10% con grandes incongruencias o familias con datos que faltan, entonces se requiere otro grupo de referencia.

Quinto paso. Puntaje. Para calificar las pilas se usa la fórmula [100 dividido por el número de pilas y luego multiplicado por el número de pila], para que la pila más pobre siempre tenga 100. Por ejemplo, con cuatro pilas la pila más pobre tendría $[100/4 \times 4 = 100]$, la siguiente $[100/4 \times 3 = 75]$, la siguiente $[100/4 \times 2 = 50]$ y la menos pobre $[100/4 \times 1 = 25]$. Si hubiera cinco pilas, los puntajes serían 100, 80, 60, 40, 20.

El puntaje final de cada familia es el promedio de las calificaciones dadas por los tres grupos de referencia. Por ejemplo, si había tenido puntajes de 100, 75, 80 en los tres grupos de referencia, el puntaje final sería $[(100+75+80)/3] = 85$.

Sexto paso. Selección de la gente sin recursos. A esta altura, el personal local ya ha recopilado la información sobre las características de pobreza de las familias de cada pila durante las sesiones de los grupos de referencia. Se analiza esta información y se la compara con una lista de control de las características de pobreza obtenidas de la información dada en una serie de calificaciones.⁷

El puntaje de calificación que corresponda a estas características se considera el puntaje límite. La selección de la gente de escasos recursos que puede incluirse en el programa se realiza en función de este puntaje límite.

Beneficios y ventajas

PWR es conceptualmente sencilla y los resultados son transparentes. Si bien no se tiene la intención de generalizar las conclusiones más allá de la comunidad en que se realizó la calificación, se puede efectuar comparaciones en un área de comunidades similares en que los criterios de calificación tiendan a ser bastante uniformes. Si bien la subjetividad de los resultados puede crear “anomalías” cuando se los compara con medidas “objetivas” aceptadas de pobreza, el hecho se compensa con la mayor aceptación de los programas por parte de la comunidad que funcionan de acuerdo con sus necesidades, lo que confirma la validez de los criterios de pobreza definidos por la comunidad. El proceso genera una mayor comprensión del sustento de sus miembros, sus percepciones de pobreza y las consecuencias de la pobreza. Es útil para decidir dónde está el límite y ayuda en la creación de productos financieros y en la medición del impacto.

⁷ Véase el Anexo 1 para obtener un ejemplo de las listas de características que se pueden desarrollar en este proceso.

Eficacia de PWR como herramienta de concentración en la pobreza

Las pruebas de la eficacia de la metodología puede demostrarse en cuatro áreas.

1. Triangulación de los resultados: Una parte integral de la metodología de PWR es la verificación cruzada de los datos. Con la triangulación (la calificación de cada una de las familias por parte de un mínimo de tres grupos de referencia), se puede lograr un alto grado de integridad y validez y se puede detectar fácilmente los malos resultados. Por ende, si bien el método puede ser objeto de la manipulación de los participantes o el personal, los datos son muy sensibles a ello y sería muy difícil que tal manipulación no crear grandes incongruencias – lo que llevaría al rechazo de los datos y la necesidad de efectuar nuevamente el proceso.
2. Comentarios de los miembros de SEF: SEF ha venido usando el método desde 1996. Durante este período, los comentarios recibidos de las comunidades y los trabajadores locales han sido casi siempre positivos. Es obvio que hay algunos casos de gente que queda afuera, pero es probable que esté por debajo del nivel del 10% de incongruencias permitidas por el método.
3. Comparación con el Índice de la Vivienda: Pruebas sólidas de la eficacia de la PWR provienen de la comparación con el Índice de la Vivienda (véase la sección anterior sobre Comparación del CHI con PWR y Simanowitz, 1999).
4. Adaptación para grandes comunidades: La Calificación del patrimonio participativo y los métodos de relevamiento por lo general son usados intensamente por las organizaciones que trabajan en áreas pequeñas. Un tamaño ideal de comunidad tendría menos de 100 domicilios, lo que permite realizar el relevamiento y la calificación del patrimonio en un período breve. La adaptación de este método para utilizarlo en poblados muy grandes (500 a 1000 domicilios) y para realizar operaciones en una zona grande era potencialmente problemática. Pero la experiencia de SEF ha demostrado que los métodos pueden usarse con éxito en poblados muy grandes, siempre que se divida el poblado en secciones más pequeñas y siempre que la gente se sienta cómoda para analizar las condiciones de pobreza de sus vecinos y donde haya una comunidad en que la gente tenga un buen conocimiento entre sí.

Aspectos clave del uso de la PWR

Limitaciones y dificultades

La práctica es más complicada que la idea, por lo tanto los facilitadores tienen que ser competentes y sensibles. Si se aplica el método sin un pleno conocimiento, flexibilidad y sensibilidad por parte del personal, entonces se obtienen malos resultados y se desperdician los recursos. Sin embargo, los malos resultados se detectan fácilmente debido a la rigurosa

triangulación de la información en el método.

La deliberada distorsión de los resultados por parte de los participantes puede afectar la utilidad de los resultados, aunque ello es también fácil de detectar. Según la experiencia, el método del facilitador que presenta y facilita el proceso es clave para ganarse la confianza y cooperación de la comunidad. Hasta en las situaciones de conflicto que son comunes en los poblados de Sudáfrica, es muy rara la deliberada distorsión de los resultados y más raro aún que un grupo de referencia tenga que ser descartado.

Por ende, el principal problema ha sido la identificación de los elementos más sensibles del método para que la capacitación y evaluación del personal local pueda fortalecerse en forma acorde.

Contextos problemáticos

En algunas situaciones es probable que sea difícil obtener la total participación de la comunidad, o bien la labor necesaria para crear la confianza para hacerlo encarecerá de tal manera el proceso que lo tornará prohibitivo. Por ejemplo, se han presentado problemas cuando los participantes se muestran renuentes a excluir del programa de créditos a algunos de sus conocidos del poblado, lo cual aumenta considerablemente la cantidad de gente que se califica como muy pobre o pobre.

En otro ejemplo de Mirzapur, Uttar Pradesh, India, se observó que la metodología requería un período prolongado (días) para ganarse la confianza de los habitantes del poblado antes de que estuvieran dispuestos a “abrirse” para hablar acerca de temas delicados como el de quién es más pobre y quién tiene más recursos. Además, para conseguir que las mujeres sin recursos se reunieran con otras personas constituyó en sí mismo una tarea difícil, dado cuanto más pobre es la gente, más se aíslan social y culturalmente.

Una buena facilitación es fundamental para superar la mayoría de los problemas, pero podrá haber situaciones en las que la PWR no funciona. Sin embargo, los programas de desarrollo de todo el mundo han empleado otras formas de calificación del patrimonio participativo.⁸ Según la experiencia de SEF, es importante implementar la PWR a través de un proceso educativo tendiente a desarrollar las formas más eficaces de abordar a las comunidades y de facilitar el proceso de calificación. Este método podrá generar las soluciones para el tipo de problemas que se describió antes.

⁸ Muchas ONG de desarrollo internacional, como por ejemplo ActionAid, Oxfam, Save the Children Fund, CARE, Concern y otras usan la calificación del patrimonio como herramienta de desarrollo participativo para identificar los grupos de gente sin recursos con los cuales van a trabajar.

Costos de PWR

Tiempo y recursos

Según la experiencia de SEF, los costos de PWR son aproximadamente iguales o algo inferiores a los de las etapas de selección inicial del Índice de la Vivienda (es decir, antes de la comprobación del Patrimonio neto). Además, el proceso genera mucho conocimiento y concientización del programa en la comunidad, y trae aparejada una menor cantidad de actividades de motivación por parte del personal local para la captación de clientes, lo que ahorra tiempo y recursos.

En un poblado de 500 familias, un grupo de PWR integrado por un supervisor y tres facilitadores tendrán que dedicar el tiempo que se indica a continuación. Los participantes de la comunidad contribuirán su tiempo también.

Relevamiento: Tres personas @ 5 días = 1,5 días-persona.

Grupos de referencia: Un facilitador puede completar tres grupos de referencia en un día, es decir, cada persona puede completar una sección. Por lo tanto, cinco secciones tomarían cinco días-persona (el equipo completaría esto en dos días).

Análisis del supervisor: 3 horas

Verificación de los resultados por jefe de zona: 5 horas

Además, se necesitarán también artículos de papelería y otros útiles (por ejemplo, rotafolios, plumas, tiza, etc.). Normalmente se ofrecen refrescos durante el ejercicio de relevamiento, como una especie de recreo o descanso entre la confección del mapa y la generación de la lista de domicilios.

En el caso de SEF, el costo total de calificación de un poblado típico de Sudáfrica es de alrededor de R300 (US\$ 50) más 7 días-persona.

Se requiere tiempo también para preparar todo lo necesario para realizar la PWR. Estos preparativos abarcan las conversaciones con la comunidad y disponer lo necesario para la sede de reunión. Sin embargo, se lo puede hacer como parte del proceso de iniciar el programa en un poblado nuevo y no es necesario presupuestarlo aparte.

La consecución de la rentabilidad – Desconocimiento óptimo

Es indispensable alcanzar un equilibrio entre el nivel de precisión que es necesario para la concentración en la pobreza y los recursos que se requieren para lograrla. Por lo tanto, un aspecto esencial de la implementación de la PWR es encontrar el punto de “desconocimiento óptimo”, con lo cual se reducirán al mínimo el tiempo y los recursos necesarios.

La PWR produce rápidamente resultados uniformes para la gran mayoría de los domicilios. Las pocas incongruencias que haya requieren, no obstante, que se recurra a grupos de referencia para

lograr cerca del 100% de coherencia. La práctica ha demostrado que rara vez hay más del 10% de domicilios que los grupos de referencia no califiquen de una manera congruente. La aceptación de este margen de error – especialmente para aquellas personas que no se califican entre las más pobres, nos permite mantener el número de grupos de referencia en tres (o cuatro en casos excepcionales). Así se reduce el tiempo necesario para el proceso y se espera que un trabajador local lleve a cabo el proceso durante por lo menos una sección del poblado en un día.

Requisitos para el personal

Niveles de conocimientos

El nivel de conocimientos necesario para la PWR es mayor que para el Índice de la Vivienda. Sin embargo, un trabajador local que tengan un nivel medio de inteligencia y educación puede encargarse de la PWR; en SEF la mayoría de los trabajadores locales tienen niveles básicos de educación superior. La PWR no exige demasiado al trabajador local, pero su enfoque y la manera en que se use la herramienta son cruciales para el proceso.

Los supervisores de PWR deberán estar a nivel de Gerente de sucursal o algún nivel superior.

Capacitación

Para implementar la PWR en una gran escala, es fundamental efectuar la normalización a través de una rigurosa capacitación, evaluación y supervisión de los facilitadores. Sin embargo, existe un peligro real de que la normalización producirá un seguimiento a ciegas del proceso, paso por paso, en vez de la facilitación mediante el buen conocimiento de la progresión del mismo. Por ejemplo, durante la clasificación de las tarjetas, hay un análisis introductorio que trata los conceptos de pobreza y riqueza que es fundamental para iniciar la calificación a partir de una noción común. En SEF, se elaboró una forma de organizar las preguntas a formularse en la que se disponía de espacio para anotar la información dada. Inmediatamente, algunos miembros del personal interpretaron que el proceso era un cuestionario, en vez de una charla facilitada. No obstante ello, si no se organizan y entienden bien los pasos a seguir, el personal pasará por alto elementos clave y se socavarán la eficacia del proceso.

Por lo tanto, la capacitación del personal es primordial. Dicha capacitación tiene que ser práctica y constante. Se supervisa al personal que emprenda las tareas de la PWR durante un período y luego se lo evalúa formalmente. Se recomienda efectuar controles o verificaciones continuas y ofrecer talleres de repaso.

HERRAMIENTAS PARA MEDIR LA POBREZA CON LISTAS DE VERIFICACIÓN

Hay un grupo de herramientas que usan muchas organizaciones y que se llaman herramientas de “listas de verificación”. Se trata de encuestas simplificadas para medir la pobreza que sirven para elaborar una lista de un reducido número de indicadores que, al combinarse, proporcionan una evaluación confiable del nivel de pobreza de una determinada familia. Para la presente monografía se han estudiado cinco herramientas: La Comprobación de Medios de Kabalikat para sa Maunlad na Buhay Inc. (KMBI, Filipinas); Rhunu UNESCO (Sri Lanka); Family Development Fund (FDF, Egipto); International Rescue Committee SEAD Program (IRC, Costa de Marfil); y Lift Above Poverty Organisation (LAPO, Nigeria). La segunda etapa del CHI, la comprobación del Patrimonio Neto, constituye también un ejemplo de herramienta de listas de verificación.

Lo novedoso de este método no es la lista de verificación detallada que elabora una organización en particular, sino los procesos de:

- 1) desarrollo de una lista de verificación precisa y confiable, que produce resultados que reflejan la realidad local y no produce grandes cantidades de anomalías
- 2) desarrollo de un método de aplicación de la lista de verificación que obtiene un buen grado de colaboración de posibles clientes y sus comunidades
- 3) implementación del método de una manera que es rentable y que no exige demasiada dedicación de parte del personal
- 4) desarrollo de un estricto control de calidad para garantizar que los resultados no puedan ser manipulados por los potenciales clientes ni el personal.

¿Qué indicadores pueden usarse?

Los indicadores elegidos dependen en gran medida del concepto local de pobreza, y de la identificación de los aspectos clave de pobreza en los que haya un indicador sencillo que pueda medirse.

Se pueden dividir en cuatro aspectos:

1. **Ingresos y gastos:** Muchas organizaciones formulan preguntas directas sobre los ingresos y gastos reales de la familia, o bien las fuentes de ingreso, con lo cual tratan de medir la pobreza económica. La Comprobación de Medios de KMBI formula preguntas sobre los ingresos corrientes del entrevistado, su cónyuge y familiares directos. Rhunu se fija en las bandas de ingresos, mientras que el Family Development Fund define un nivel de ingresos para el umbral de pobreza de US\$ 12 por mes y se evalúan los potenciales clientes como si estuvieran por encima o por debajo de ese umbral.

Las preguntas sobre ingresos y gastos son bastante poco fidedignas. Dan mucho lugar a sobrestimar o subestimar lo que se informa en función de los beneficios que perciban los potenciales clientes y, además, dan lugar a errores humanos porque es probable que el cliente no tenga conocimiento de la utilidad neta de algún negocio o los ingresos de su cónyuge. Por lo general, algún indicador de ejemplo para los ingresos es más confiable que la pregunta directa, pero las bandas de ingresos pueden resultar más útiles, especialmente cuando hay una triangulación de otros indicadores.

2. **Indicadores de la condición económica:** A raíz de la dificultad de medir directamente los ingresos y gastos, la mayoría de las organizaciones usan los indicadores de ejemplo para proporcionar una indicación del nivel de ingresos de la familia. Estos ejemplos incluyen los bienes de la familia, como por ejemplo los muebles, el televisor, el refrigerador, etc. (usados por IRC y KMBI); los activos productivos, como por ejemplo el valor de tierras o negocios y el equipamiento (usados por FDF, KMBI y LAPO); o bien los bienes visibles, como por ejemplo la vivienda (usado por Rhunu, IRC, KMBI y LAPO). Una pequeña cantidad de organizaciones trata de

medir indicadores de pobreza más generales, como por ejemplo la nutrición o el estado de salud (usado por Rhunu).

La condición económica es un componente importante de la pobreza y, cuando se elaboran los indicadores correctos, pueden resultar indicadores eficaces de la pobreza.

3. Indicadores sociales: Tras reconocer que la pobreza es un problema mucho más complejo que algo meramente económico, el método de lista de verificación debiera incluir también indicadores sociales de la pobreza. Por ejemplo, LAPO se fija en el estado civil, mientras que FDF incluye la categoría de familias encabezadas por una mujer como criterios positivos para la identificación de la gente sin recursos, lo que incluye viudas, divorciadas, mujeres casadas con hombres desempleados o incapacitados. El nivel de educación se encuadra también en esta categoría y lo usan Rhunu, IRC y LAPO.

4. Indicadores de factores de pobreza más generales: La categoría final corresponde a los factores más generales, a menudo a nivel de la comunidad. Los mismos incluyen acceso a agua potable, salud, educación y otros servicios, ubicación geográfica y los usa Rhunu y LAPO.

Elaboración de una lista de indicadores

Las encuestas a domicilio para medir la pobreza incluyen varias páginas de preguntas detalladas con la finalidad de evaluar la pobreza. Se trata de algo muy costoso para las IMF y en su lugar se usa una pequeña cantidad de indicadores. Sin embargo, las herramientas de listas de verificación no pueden medir con precisión la pobreza sin tener un fuerte vínculo comprobado entre los indicadores que se midan y la pobreza que miden. Por ende es importante que las encuestas más detalladas o la investigación cualitativa se fijen en la pobreza en las comunidades en que la IMF trabaja o tiene intenciones de trabajar y que seleccionen los indicadores clave para la pobreza. La participación de la comunidad en este proceso, por ejemplo a través de un ejercicio para la clasificación del patrimonio, puede aumentar la confiabilidad de la información y reducir los costos involucrados para la IMF.

A menudo hay una tendencia a incluir demasiada información y a “simplemente formular una pregunta más”. Pero cada indicador incluido aumenta tanto el costo de elaboración de la herramienta como de su implementación, por lo tanto la norma de desconocimiento óptimo es vital.

De los ejemplos anteriores se deduce claramente que si bien las cinco herramientas tienen muchos aspectos similares, varían considerablemente en los indicadores específicos que usan y en la combinación de los factores económicos, sociales y de pobreza más general.

La clave reside en tener un buen conocimiento de las características locales de pobreza y seleccionar los indicadores que tengan una relación sólida y congruente con el nivel de pobreza. Esto es algo que cada organización tiene que hacer por sí misma y los indicadores específicos no pueden recomendarse en la presente monografía. Los “mejores” indicadores son aquellos que están directamente relacionados con el nivel de pobreza, que arrojan resultados confiables y que se pueden medir de una manera sencilla y económica.

Medición de los indicadores

Las herramientas de listas de verificación utilizan formas sencillas y rápidas de obtener información. Todas las herramientas analizadas incluyen una entrevista personal a domicilio, pero ello puede simplificarse con preguntas destinadas a obtener una respuesta fácil (por ejemplo, los bienes de la familia, en vez de los ingresos reales) y a obtener información sobre bandas en vez de cifras exactas. Los indicadores visuales constituyen también un medio sencillo y rentable y puede resultar útil incluirlos.

A continuación se crea un método para entrevistar a los posibles clientes y, en algunos casos, para efectuar observaciones directas con el objeto de otorgarles un puntaje en función de una lista de verificación que clasificará a los posibles clientes según una escala predeterminada. La implementación de la lista de verificación está a cargo, normalmente, de un oficial de préstamos que visita al posible cliente en su hogar. En esta visita realiza observaciones de, por ejemplo, las condiciones de la vivienda y los bienes de la familia, y todo esto se incluye como parte de la evaluación de pobreza. Además formula preguntas de un cuestionario breve que dura alrededor de 10 minutos.

Triangulación y ponderación de los indicadores

Las herramientas de listas de verificación usan una serie de indicadores que se controlan en forma recíproca o cruzada, o bien se triangulan entre ellos. Cuantos más indicadores se usan y cuanto mayor es la combinación de los tipos de indicadores, más compleja resultará la tarea de determinación de un puntaje final de pobreza y la comparación de los puntajes de las distintas personas. Todas las herramientas analizadas, con la excepción de la FDF, usan un sistema de puntos que se asigna a cada indicador. Rhunu y LAPO ponderan los puntos de manera tal que cada indicador pueda tener un número diferente de puntos asignados. En los sistemas de puntos se elabora una hoja de puntaje y se asignan niveles de pobreza a los distintos totales de puntos.

FDF es más sencillo porque usa indicadores habilitantes, por ejemplo si la familia tiene ingresos de menos de US\$12 mensuales, se los cataloga por debajo del umbral de pobreza. Cuando una persona responde a una determinada serie de indicadores, se la cataloga como que está en condiciones de entrar en el programa. Este sistema es simple, pero no alcanza a obtener los resultados sutiles y precisos que es posible obtener de un sistema de puntos ponderados. El principal inconveniente que tiene el sistema de puntos ponderados es que tiende a arrojar resultados que dan la apariencia de mayor precisión que lo que pueden lograr en realidad. Los indicadores son estimaciones generales del nivel de pobreza, no son medidas exactas. En conjunto pueden triangularse entre sí y proporcionar un cálculo razonable del nivel de pobreza. Por lo tanto, los puntajes se interpretan mejor como bandas amplias en vez de puntajes de pobreza precisos.

Es evidente que el sistema de puntos ponderados depende de un buen conocimiento de la pobreza y el sistema puede servir solamente si hay una buena relación entre cada indicador y la pobreza que se mida. Por ende, la elaboración de un sistema de puntos insume mucho tiempo y es algo difícil.

¿Cómo se puede supervisar el sistema y hacerlo más estricto?

El rigor y la precisión del sistema de lista de verificación dependen del conocimiento de la pobreza y la solidez de los indicadores individuales elegidos. Los indicadores pueden estar sumamente conectados con la pobreza, pero es probable que sean objeto de un alto grado de anomalías y que una determinada persona sea más pobre o esté en mejores condiciones de lo que el indicador pueda sugerir. La triangulación de una serie de indicadores ayuda a controlar este problema, pero es fundamental que haya lo siguiente:

- 1) un sistema eficaz de apelación para aquella gente que haya sido clasificada incorrectamente

- 2) una supervisión constante del sistema para verificar que los indicadores mantengan una sólida relación con la pobreza y que el número de anomalías no se torne demasiado alto y sea inaceptable.

Es probable que haya imprecisiones en la información dada por el posible cliente o en las observaciones hechas por el oficial de préstamos. Estos tipos de errores pueden controlarse mediante la inclusión de una combinación de indicadores en los que se brinde información a través de entrevistas y de indicadores en los que el oficial de préstamos efectúa observaciones directas.

Costos y utilidad de las herramientas de listas de verificación

El desarrollo de una herramienta eficaz y rigurosa de listas de verificación requiere mucho tiempo y recursos a efectos de investigar la pobreza y elegir y probar los indicadores apropiados. Las herramientas de listas de verificación son relativamente lentas y exigen entrevistas detalladas con cada posible cliente, lo que no solamente insume tiempo para la entrevista en sí, sino también tiempo de viaje a cada casa y para los saludos de rigor y la conversación propiamente dicha. Por lo tanto, es imposible usar la herramienta para clasificar todos los miembros de una comunidad. En cambio, puede usarse para seleccionar candidatos para el programa, evaluar si reúnen los requisitos o no para entrar en el mismo, o simplemente para registrar el nivel de pobreza de los clientes. En aquellas organizaciones del tipo de Cashpor y SEF que procuran identificar a la gente de menos recursos de una comunidad, para luego motivarlos a ingresar al programa, la herramienta de listas de verificación llevaría mucho tiempo y sería muy costosa por sí sola. Sin embargo, cuando se la combina con otra herramienta, como por ejemplo el Índice de la Vivienda, esta herramienta puede resultar muy eficaz para clasificar con precisión aquellas personas que ya fueron identificadas como las que tienen más probabilidades de reunir los requisitos para el programa.

CÓMO ELEGIR LA HERRAMIENTA DE CONCENTRACIÓN EN LA POBREZA

Hemos descrito tres métodos de concentración en la pobreza que son confiables y rentables. La decisión de qué herramienta se va a usar depende en gran medida de los objetivos del uso de la herramienta de concentración en la pobreza y del contexto en la que se empleará.

En aquellos casos en que haya un gran deseo de comprender los conceptos locales de pobreza, de implementar un proceso de identificación transparente, o donde los indicadores de pobreza sean muy variables, la PWR puede resultar la herramienta preferida. En aquellos contextos en los que haya poco sentido de comunidad, donde haya grandes conflictos o se interpongan muchas barreras como para lograr una franca conversación con las mujeres, es factible que sea difícil implementar la PWR. Asimismo, si los niveles de conocimientos del personal son bajos, entonces la PWR puede resultar difícil de usar.

En el caso de aquellas organizaciones que simplemente deseen medir el nivel de pobreza de clientes que ingresan al programa, o bien seleccionar a los posibles clientes que estén por arriba de un determinado nivel de patrimonio, el método de la lista de verificación puede resultar apropiado. Sirve para ahorrar recursos al no clasificar toda la comunidad y concentrarse en los clientes reales o potenciales. El método de la lista de verificación puede resultar útil también como herramienta de evaluación del impacto, dado que puede aplicarse a cualquier cliente en cualquier momento. No obstante, en el caso de aquellas organizaciones que deseen reclutar activamente a la gente más pobre de una comunidad, el método de la lista de verificación no es suficiente por sí solo y tiene que combinarse con una

herramienta más general, como por ejemplo el Índice de la vivienda. Es evidente que ello va a elevar los gastos y es probable que el procedimiento de dos etapas sea más lento y costoso que la PWR.

El CHI depende de que haya una gran correlación entre las condiciones de la vivienda y la pobreza. No se trata de una relación universal y está bastante definida por el contexto. Cuando se adapta el CHI a las condiciones locales, hasta quizás incluyendo otros indicadores que no pertenezcan a la vivienda pero que sean externamente visibles, hay más probabilidades de que el Índice pueda aplicarse a una mayor gama de contextos. El CHI combina eficazmente la selección general de toda una comunidad, que identifica a los posibles clientes, con una herramienta de listas de verificación más detallada, la comprobación del Patrimonio Neto, que proporciona información más detallada y precisa sobre la pobreza. El Índice de la Vivienda y otras herramientas de concentración visual son eficaces en contextos en los que hay una idea relativamente uniforme de la pobreza y en los que existe una gran relación entre una característica visible como la vivienda y la pobreza.

Por lo tanto, durante el desarrollo y la adaptación de una herramienta de concentración en la pobreza, es necesario tomar una serie de decisiones que determinarán la herramienta a usarse. Un aspecto crítico de cualquiera de los métodos es que las herramientas no deben implementarse a ciegas, sino que deben adaptarse a las condiciones locales. En la PWR, la facilitación del proceso tendrá que elaborarse de manera tal que responda a las normas locales. En el CHI, tendrá que realizarse una minuciosa labor para determinar la eficacia de los distintos indicadores visuales y para elaborar un sistema que se base en los mejores ejemplos visuales, en vez de suponer que la estructura de la vivienda es eficaz. En el caso de las herramientas de listas de verificación, se debe hacer todo lo posible por elaborar los correspondientes indicadores de pobreza.

La relación de las herramientas de concentración en la pobreza con las Medidas nacionales del umbral de pobreza y la meta de la Reunión Cumbre de atender al 50% inferior de la gente de escasos recursos que se encuentra por debajo del umbral de pobreza

Ni el CHI ni la PWR o las herramientas de listas de verificación analizadas vinculan explícitamente sus criterios con otras medidas “objetivas” de la pobreza. Ambos pueden definir a la “gente sin recursos”, la “gente con escasos recursos” y la “gente con recursos”, pero estas categorías no se correlacionan automáticamente con los niveles de ingresos definidos por los objetivos de la Reunión Cumbre. Si bien la comprobación del Patrimonio Neto del CHI y otras herramientas de listas de verificación proporcionan información algo más detallada, la PWR usa explícitamente definiciones locales de pobreza que a menudo no están basadas en los ingresos.

Cuando el análisis del nivel de ingresos es un requisito de la herramienta para medir la pobreza, cualquiera de los métodos podría analizarse de manera tal que se proporcionen los datos necesarios, pero ello tendría implicaciones en los costos. El CHI (o una prueba adaptada de los indicadores visuales) proporciona una lista fija de las características. Posteriormente se emplea la comprobación del patrimonio neto, o alguna otra herramienta de listas de verificación, para realizar un muestreo de los domicilios candidatos, en distintos niveles, en comparación con los datos económicos del “umbral de pobreza” con el fin de “calibrar” el índice. Si bien esto podría hacerse de una forma similar con la PWR, la subjetividad de los resultados de cada poblado podría dificultar la generalización. Como alternativa, se podría analizar los datos económicos provistos en el proceso de la PWR (vivienda, educación, alimentos, ingresos, gastos, etc.) y asignarse valores numéricos para los niveles aproximados de ingresos. También se puede usar indicadores de ejemplo para equiparar los resultados de la PWR con las medidas económicas. En el caso de SEF, por ejemplo, la posición de los pensionados del estado en la clasificación, quienes reciben ingresos conocidos de parte del gobierno, ha resultado ser un ejemplo eficaz que posibilita la comparación de la PWR con las cifras nacionales del umbral de pobreza.

CONCLUSIONES

En la presente monografía se ha demostrado la función primordial que cumple la concentración en la pobreza en toda institución de microfinanciamiento que se dedique a atender a la gente de escasos recursos, no solamente en términos de saber a quiénes está captando para su programa, e informar acerca de ello, sino como fundamento básico para crear un programa sostenible que esté concebido para responder a las necesidades de la gente sin recursos.

En la práctica se está logrando una concentración segura y rentable en la pobreza y la misma forma parte de las operaciones cotidianas de muchas IMF. Ya se han superado los obstáculos que anteriormente impulsaron a las IMF a evitar dedicarse y crear programas que no estuvieran destinados a la gente sin recursos, así como a aducir que no podían decir a quiénes estaban atendiendo.

SEF ha venido usando la PWR como punto de partida en los poblados nuevos durante alrededor de un año y medio. Durante este período, se ha realizado la calificación de más de 20.000 familias. SEF se concentra en la gente sin recursos según lo definido por las comunidades mismas, pero ha demostrado que se aproxima a la meta de la Reunión Cumbre de atender al 50% inferior de aquellas familias que viven por debajo del umbral de pobreza. Es obvio que hay algún tipo de infiltración, pero en su mayoría está en el límite de la pobreza y la indigencia total. El personal local y los miembros de la comunidad informan que el programa está atendiendo eficazmente a los más pobres y que la gran mayoría de los clientes pertenecen al grupo beneficiario que es la meta de SEF.

En Asia y el Pacífico se ha implementado ampliamente el CHI y una reciente evaluación arribó a la conclusión de que el 97% de los clientes pertenecen al grupo previsto de gente de escasos recursos y sin recursos.

Se espera que el presente documento y los métodos descritos aporten un nuevo conocimiento, mayor comprensión y cometido dentro de la comunidad de desarrollo internacional a fin de captar y atender a las familias más indigentes. Instamos a los profesionales a asumir la difícil tarea de atender a la gente sin recursos y a adaptar e implementar los métodos de concentración que sean más adecuados para sus propios contextos.

ANEXO 1. ALGUNOS EJEMPLOS DE HERRAMIENTAS DE LISTAS DE VERIFICACIÓN

Comprobación de medios; Kabalikat para sa Maunlad na Buhay, Inc. (KMBI /Filipinas)

KMBI de las Filipinas ha creado un instrumento combinado de evaluación de la pobreza que se denomina Formulario de comprobación de medios. Se trata de un formulario de una sola página para entrevistas a domicilio que consiste en: (1) una sección sin puntaje para la información y antecedentes del prestatario (dirección, edad, educación, estado civil, experiencia comercial), (2) una sección sin puntaje para la información sobre ingresos (actuales fuentes de ingresos del cónyuge y familiares directos), (3) un índice de vivienda con 5 variables, (4) un índice de activos o bienes con 12 variables y (5) un casillero para calcular el puntaje combinado. El sistema de puntaje, basado solamente en la suma de los índices de vivienda y activos o bienes, crea cinco niveles de pobreza que van del nivel 1, o de menos recursos (4 a 15 puntos) al nivel 5 o de más recursos (46 a 55 puntos). KMBI excluye a los posibles clientes con puntajes mayores de 30. Cabe destacar que tanto la sección de vivienda como la de activos o bienes no requieren cálculos numéricos por parte del posible cliente; en cambio, el entrevistador simplemente marca los casilleros con puntajes predeterminados. Asimismo, los ingresos declarados para la familia sirven de punto de referencia y no afectan el puntaje final. Por último, no se solicitan los datos relativos a las obligaciones de la familia.

La comprobación de los medios es bastante sencilla porque aun cuando se formulan más de diez preguntas, se restringe a una sola página y es más sucinta que herramientas similares que se usan. Tal simplicidad implica que puede incluirse como una función rutinaria de la selección de clientes que realiza el personal que trabaja en el terreno. Su costo es bastante similar al del CHI y PWR y el cliente tarda menos de 40 minutos para responder las preguntas. Su sistema de puntos funciona muy bien para discriminar a la gente sin recursos de la que tiene escasos recursos o que tiene recursos. Produce también información de primera calidad gracias al sistema de lista de verificación precodificada de las respuestas, que tiene controles recíprocos incorporados, si bien el proceso se presta para cometer abusos y requiere un sistema eficaz de control individual por parte de algún supervisor.

Es interesante destacar que KMBI emplea también la información recabada con la Comprobación de medios como base para posteriores evaluaciones de impacto.

**KABALIKAT PARA SA MAUNLAD NA BUHAY, INC. (KMBI)
MEANS TEST FORM (MTF)**

NAME		MTF No.:
ADDRESS		
BUSINESS EXPERIENCE		
TYPE OF BUSINESS	DATE STARTED	YEARS OF EXPERIENCE

I. INCOME INDEX:

Current Source of Income		%
Spouse		
Immediate Family Members		
TOTAL INCOME:		%

II. HOUSING INDEX:

	4	3	2	1	0	POINTS
Size of House (In. area)	51 & above	41-50 sq. m.	31-40 sq. m.	21-30 sq. m.	20 sq. m. & less	
Number of Floors				two	one	
Overall Condition			new & sturdy	old but sturdy	dilapidated	
Roofing			new GI sheets	old GI sheets	cardboard box/tin	
Walls			finished concrete	old cement/coco lumber, rough concrete	old GI sheets/wack	
Floor			tiles	concrete	soil/wood supported by columns submerged in water	

III. ASSET INDEX:

	4	3	2	1	0	POINTS
Land/Lot	owned with title		inherited with title	lease/allocate/encumbered	squattling	
Water Supply				faucet (owned)	public faucet	
Electricity				metered	none	
Toilet			built-in flush	manual flush	none	
Cooking Fuel			LPG/electric	kerosene	wood/charcoal	
Refrigerator			new	old	none	
Tables & Chairs			plastic or wood with mattress (new)	plastic or wood with mattress (old)	wood	
Television			color	B&W	none	
Stereo/Karaoke		mini component karaoke (new)	mini component karaoke (old)	radio-cassette player	none	
Video Player/Recorder			new	old	none	
Type of Bed			mattress	wooden bed	floor with sleeping mat	
Vehicle	jeepney	tricycle (new)	tricycle (old)	bicycle with or w/o sidecar	none	
TOTAL POINTS:						

SCORING SYSTEM

SCORE	4 TO 15	16 TO 25	26 TO 35	36 TO 45	46 TO 55
LEVEL	1	2	3	4	5
INTERVIEWED BY:	REMARKS:				
DATE:					

141298

RHUNU UNESCO, Sr. C.A. Samaradivakara

En Rhunu Unesco en Sri Lanka, se llenó una tarjeta o ficha para cada familia beneficiaria con la información recopilada con una encuesta realizada para averiguar las condiciones de la familia. Se determinaron puntos para los distintos niveles de cada categoría. Se adjudicaron puntos (0 a 10) para cada indicador, los puntajes generales más bajos eran indicativos de las familias más pobres o sin recursos. Las familias que obtuvieron 30 puntos o menos se consideraron con un nivel de vida inferior al umbral de pobreza de Sri Lanka, mientras que las familias que obtuvieron 20 puntos menos se encontraban en la mitad inferior de quienes vivían por debajo del umbral de pobreza. La encuesta incluye:

- 1) Ingresos mensuales de una familia: (US\$ 50 = 10 puntos / \$40 = 8 puntos / \$30 = 6 puntos / \$20 = 4 puntos / \$10 = 2 puntos)
- 2) Calidad de la vivienda: (Permanente = 10 puntos / Semipermanente = 5 puntos / Temporal = 0 puntos)
- 3) Salud:
 - a. Acceso a agua potable a 100 yardas de distancia (Posee o tiene acceso a una fuente de agua potable = 2,5 puntos / Ningún acceso a fuentes de agua potable = 0 puntos)
 - b. Acceso a buenas instalaciones sanitarias a 100 yardas de distancia (Inodoro permanente y estanco = 2,5 puntos / Inodoro estanco que necesita arreglos = 1 punto / No tiene inodoro = 0 punto)
 - c. Nivel nutricional de los hijos (según consta en la ficha de Desarrollo infantil que lleva el gobierno = hasta 2,5 puntos)
 - d. Vacunación de los hijos (según consta en la ficha de Desarrollo infantil que lleva el gobierno = hasta 2,5 puntos)
- 4) Número de hijos que van a la escuela: (Puntaje total = 10 puntos / se restan dos puntos por cada hijo entre 6 y 18 años que no asiste a la escuela)
- 5) Disponibilidad: (Electricidad = 10 puntos / Sin electricidad = 0 puntos)

FONDO DE DESARROLLO FAMILIAR, UNICEF

El Fondo de Desarrollo Familiar (FDF) de Egipto emplea una herramienta que se concentra en algunos de los poblados más pobres de la Región Norte de Egipto y su población beneficiaria está compuesta por mujeres sin recursos. Se seleccionan mujeres graduadas de la escuela secundaria de una comunidad como encargadas de conceder préstamos y se las capacita para realizar las evaluaciones. La herramienta es muy sencilla, emplea una cantidad reducida de indicadores y no tiene un sistema de puntos. Ello podría resultar bastante deficiente por sí mismo, pero FDF combina la herramienta de lista de verificación con una verificación final a cargo de un comité de préstamos de la comunidad. No se dispone de información sobre el funcionamiento de estos comités, pero si son eficaces constituirían una herramienta de muy bajo costo.

Los criterios de selección incluyen lo siguiente:

- 1) Familias encabezadas por una mujer (viudas, divorciadas, mujeres casadas con hombres)

desempleados, mujeres casadas con hombres minusválidos).

- 2) Los ingresos per cápita de los familiares no sobrepasa 40 libras egipcias / US\$ 12 por mes (en función de las entrevistas realizadas con las mujeres con respecto a sus fuentes de ingresos y montos).
- 3) Los derechos de propiedad o arrendamiento de tierras no deben sobrepasar 4 Kerats (total de 0,17 acre).
- 4) Las mujeres candidatas para el Plan de Pensiones de Sadat y que reciben seguro social del Ministerio de Asuntos Sociales.

Se otorga prioridad para los préstamos a aquellas personas que reúnan más de tres de los requisitos anteriores.

PROGRAMA SEAD DEL COMITÉ DE RESCATE INTERNACIONAL, Sunimal Alles

El programa SEA del Comité de Rescate Internacional de Costa de Marfil trabaja primordialmente con los refugiados liberianos que hay en Costa de Marfil. El personal realiza encuestas básicas y documenta la información antes de prestarse cualquier tipo de asistencia. El personal encargado de los préstamos realiza observaciones, así como entrevista a los participantes y a sus vecinos, en relación con distintos elementos que se clasifican como sin recursos, con escasos recursos y con algunos recursos.

La herramienta es sencilla y tiene indicadores muy bien pensados que se relacionan muy bien con las condiciones locales de pobreza. Usa ejemplos para los ingresos y gastos, en vez de tratar de obtener respuestas directas, todos los indicadores pueden observarse, o bien se puede recabar información con una sola pregunta y por ende no debe representar un proceso que requiera mucho tiempo. Hay también una buena combinación de ejemplos que pueden observarse directamente y aquellos que pueden preguntarse, lo que ayuda a ahorrar tiempo y garantiza también la triangulación de la información.

Si bien la herramienta logra simplicidad, no es muy eficaz para distinguir con precisión entre los distintos niveles de pobreza y usa solamente tres categorías: Sin recursos (SR) / Con escasos recursos (CER) / Con algunos recursos (CAR)

Descripción del punto de referencia: Sin recursos (SR) / Con escasos recursos (CER) / Con algunos recursos (CAR)

- 1) Utensilios de cocina: (SR = Rotos, dañados, cantidad limitada / CER = Mejores ollas, un juego de platos / CAR = mejor calidad, más de un juego)
- 2) Condiciones para dormir: (SR = Piso o alfombra / CER = Colchón / CAR = Cama)
- 3) Ropa: (SR = Descosida o sucia / CER = Remendada / CAR = buena ropa)
- 4) Calzado: (SR = Sin calzado, diferentes modelos, rotos / CER = Arreglado y de segunda mano / CAR = Mejor / zapatos y zapatillas nuevas)
- 5) Alimentos: (SR = Arroz, 1 comida al día / CER = Arroz con sopa, 2 comidas al día / CAR) arroz con carne / pescado, 3 comidas al día)
- 6) Salud: (SR = Irritación en la piel, ojos infectados, pies inflamados, tos, refrió, diarrea / CER = Algunos de los mismos síntomas que la gente sin recursos, pero mejor salud, compra

- medicamentos a los vendedores ambulantes / CAR = Consulta al médico, compra medicamentos en la farmacia)
- 7) Escuela: (SR = Ningún hijo en la escuela / CER = Hijos varones en la escuela / CAR = Todos los hijos en la escuela)
 - 8) Vivienda: (SR = Casa con goteras, ninguna puerta, paño para cubrir la entrada / CER = 1 puerta de entrada, 1 habitación con piso de cemento / CAR = piso de cemento en la casa, 2 puertas, buen techo, 4 ventanas, flores en el jardín)
 - 9) Muebles: (SR = ninguna silla, algunos bancos / CER = 2 sillas o bancos / CAR = muebles suficientes)
 - 10) Servicios públicos: (SR = Ningún inodoro, 1 farol o ninguno, usa fuego para iluminación / CER = letrina de poca profundidad, 2 faroles, pozo de agua / CAR = pozo cubierto para bomba de agua, inodoro)
 - 11) Empleados domésticos: (SR = ninguno / CER = ninguno / CAR = 1 empleado)
 - 12) Transporte: (SR = camina / CER = taxi / CAR = bicicleta o motocicleta)
 - 13) Radio: (SR = ninguno / CER = antigua o dañada / CAR = buena o nueva)
 - 14) Refrigeradora: (SR = Ninguna / CER = Recipiente de barro para agua fresca y bebidas / CAR = Refrigeradora)
 - 15) Animales: (SR = ninguno / CER = ovejas, pollos / CAR = vacas, ovejas)
 - 16) Ingresos laborales: (SR = Ningún ingreso o trabaja como obrero / CER = Trabaja por horas / CAR = Empleo normal)
 - 17) Actividades económicas: (SR = Recolección y venta de nueces y madera / CER = Compra y venta de madera, mesa en el mercado / CAR = una mesa más grande en el mercado, tienda, negocio de cosméticos)

LIFT ABOVE POVERTY ORGANIZATION (LAPO – ORGANIZACIÓN PARA SALIR DE LA POBREZA), Uwa Izekor

La Organización para salir de la pobreza de Nigeria elaboró su herramienta para medir la pobreza después de visitar al Grameen Bank en 1990. Esta herramienta proporciona un sistema de puntaje entre 25 y 100, en el cual los puntajes más altos indican mayor pobreza. La gente reúne las condiciones para obtener un préstamo de LAPO si obtiene 50 puntos o más, dado que su situación económica correspondería de una manera similar a la gente que vive por debajo del umbral oficial de pobreza de Nigeria. El personal de LAP ha indicado que la gente con 70 puntos o más tendría una situación económica similar al grupo beneficiario de la Reunión Cumbre, la mitad inferior de la población que tiene un nivel de vida inferior al umbral de pobreza de Nigeria. Para responder a las preguntas se requiere cinco minutos por cliente. Se usa como un límite inicial para determinar si los candidatos reúnen las condiciones para estar en el programa. Antes de que el cliente recibe el préstamo, hay cinco reuniones más con los encargados de conceder préstamos que pueden aprovechar dichas reuniones para verificar la precisión de la información obtenida en la primera entrevista.

La herramienta LAPO es similar en algunos aspectos a la de IRC, pero es importante que no trata de obtener las cifras reales de los ingresos mensuales y del patrimonio comercial. El principal aspecto de esta herramienta es que se ponderan los indicadores; sin embargo, no se sabe a ciencia cierta si los indicadores son lo suficientemente estrictos como para emplearse eficazmente en este tipo de sistema ponderado.

La lista de criterios incluye:

1) Personal:

- a. Nivel de educación formal: (Ninguna = 12 puntos / Mitad de primaria = 8 puntos / Primaria completa = 6 puntos / Mitad de secundaria = 4 puntos / Secundaria completa = 2 puntos)
- b. Número de personas a cargo menores de 20 años: (Más de 9 = 10 puntos / Entre 6 y 9 = 8 puntos / Entre 3 y 5 = 5 puntos / Entre 1 y 2 = 3 puntos / Ninguno = 2 puntos)
- c. Estado civil: (Viuda = 10 puntos / Separada o divorciada = 6 puntos / Casada = 5 puntos / Soltera = 4 puntos)

2) Vivienda:

- d. Edificación: (alquilada = 12 puntos / heredada = 6 puntos / propia = 3 puntos)
- e. Tamaño de la vivienda: (1 habitación = 7 puntos / 2 habitaciones = 5 puntos / 3 habitaciones = 3 puntos / Apartamento / bungalow = 2 puntos)
- f. Medio de esparcimiento o entretenimiento: (Ninguno = 12 puntos / Radio = 6 puntos / T.V. = 1 punto)

3) Negocio / Ocupación

- g1. Valor del negocio [en Naira US\$1 = 88 NGN]: (Ningún negocio /1000-5000 = 15 puntos / 6000-10000 = 10 puntos / 11000-20000 = 8 puntos / 21000-50000 = 5 puntos / 5100 y más = 3 puntos)

O BIEN

g2. Tamaño de la granja: (Pequeña = 15 puntos / mediana = 9 puntos / Grande = 3 puntos)
h. Ingresos mensuales: (Inferior al salario mínimo a nivel nacional = 12 puntos / Por encima del salario mínimo nacional = 5 puntos)

4) Lugar:

i. Ubicación: (Rural = 10 puntos / Semiurbano o establecimientos locales del gobierno = 6 puntos / zona urbana o capital del estado = 3 puntos)

HOJA DE PUNTAJE

(Máximo, mínimo)

1) Nivel de educación formal:	(12 puntos, 2 puntos)
2) Número de personas a cargo menores de 20 años:	(10 puntos, 2 puntos)
3) Estado civil:	(10 puntos, 4 puntos)
4) Edificación - Vivienda	(12 puntos, 3 puntos)
5) Tamaño de la vivienda:	(7 puntos, 2 puntos)
6) Medio de esparcimiento o entretenimiento:	(12 puntos, 1 puntos)
7) Patrimonio o negocio O tamaño de la granja	(15 puntos, 3 puntos)
8) Ingresos mensuales	(12 puntos, 5 puntos)
9) Lugar	(10 puntos, 3 puntos)

TOTAL (Máximo = 100 puntos / Mínimo = 25 puntos)

ANEXO 2. CASO DE ESTUDIO: PWR EN BUNGENI, SUDAFRICA

Características de los distintos grupos de Bungeni

Gente sin recursos:

- * padre o madre soltera desempleada o dos padres desempleados
- * muchos hijos
- * soltero(a) sin la asistencia de una familia
- * depende de trabajos temporales
- * ningún medio de sustento excepto por pedir limosna
- * viudas con muchos hijos
- * alimentos insuficientes y de mala calidad – a menudo tiene que mendigar comida
- * no cuenta con un lugar adecuado para dormir – vivienda de mala calidad
- * huérfanos
- * sin capacidad de dar una educación a sus hijos
- * poca ropa – casi nunca compran
- * no tienen bienes
- * no tienen amor propio ni respeto por los demás

Gente de escasos recursos:

- * trabajos temporarios (por ejemplo, trabajadores agrícolas)
- * tienen algo de alimentos, pero con dificultades
- * viudas y pensionadas que trabajan y con muchos hijos
- * padres que dependen del trabajo de sus hijos quienes también tienen sus propias familias en el mismo domicilio y comparten los recursos
- * trabajan en un plan agrícola
- * muchos hijos
- * pensionadas y no pensionadas con muchos hijos
- * personas solteras
- * tienen algún tipo de vivienda (pero no es buena) – algunas están hechas con ladrillos de barro que están rajados
- * pueden hacer algo con sus trabajos temporarios
- * los hijos asisten a la escuela irregularmente

Gente bastante pobre:

- * gana lo suficiente como afrontar los gastos diarios – en su mayoría se trata de trabajos temporarios / personas empleadas en forma autónoma
- * aquellas personas que tienen menos hijos que cuidar
- * pensionadas con menos hijos
- * viudas que reciben pensiones por sus cónyuges difuntos.
- * tienen un lugar para dormir
- * personas solteras
- * pagos de trabajos anteriores

- * los hijos tienen escuela primaria completa
- * pueden comprar suficiente comida

OK:

- * pensionados que solamente tienen que ocuparse de sí mismos
- * pocos hijos
- * buena provisión de alimentos – dieta variada
- * familias en las que por lo menos uno de los padres tiene un trabajo permanente
- * los hijos asisten a la escuela regularmente
- * buena vivienda

Gente con recursos:

- * profesionales y propietarios de negocios
- * buenos ingresos para abastecer adecuadamente a su familia
- * los hijos asisten a la escuela como corresponde
- * electricidad en la vivienda
- * tiene televisión
- * familias más pequeñas
- * posee un coche / arma
- * come pan con margarina
- * los hijos están bien vestidos
- * los hijos asisten a un establecimiento de educación terciaria
- * recibe una pensión de la compañía
- * alimentos en abundancia
- * vivienda excelente
- * toma té todos los días

REFERENCIAS

- Chambers, Robert (1997); *Whose Reality Counts? Putting the First Last*; Intermediate Technology Publications, UK
- de Wit, John (1997); Presentation to the Microcredit Summit on poverty targeting; the Small Enterprise Foundation, South Africa
- Gibbons, D.S. and Meehan, Jennifer (1999); *The Microcredit Summit's Challenge: Working Towards Institutional Financial Self-Sufficiency while Maintaining a Commitment to Serving the Poorest Families*, Paper presented at the 1999 Meeting of Councils of the Microcredit Summit Campaign, Abidjan, Cote D'Ivoire
- Gibbons, D.S. and Tomlinson, W. ,Eds (1995); *Draft Training Manual On Cost-effective Targeting, For Credit And Savings Program For The Poor Basic Series In Management Development Training*, producido por CASHPOR y publicado por Grameen Trust
- Gottschalk, Jan (undated); "The Visual Indicator of Poverty and the Poverty Test"; Working Paper for the Small Enterprise Foundation, Tzaneen, Sudáfrica
- Grandin, Barbara E (1988); *Wealth Ranking in Smallholder Communities: A Field Manual*; Intermediate Technology Publications, UK
- Hatch, John and Frederick, Laura (1998); *Poverty Assessment by Microfinance Institutions: A Review of Current Practice*; Finca International, monografía para el proyecto de Microenterprise Best Practices de la USAID
- Hulme, D. and Mosely, P. (1996); *Finance Against Poverty Volume 1 & 2*, Londres y Nueva York, Routledge
- Johnson, Susan and Rogaly, Ben (1998); *Microfinance and Poverty Reduction*; Oxfam, Oxford, UK
- Johnson, Susan (1997) "Gender and Microfinance: guidelines for good practice"; documento producido para ActionAid.
- Mayoux, Linda (1998); "Microfinance and Women's Empowerment: Approaches, Evidence and Ways Forward"; Open University Development Policy and Practice Discussion Paper No. 41, Milton Keynes, UK
- Maxwell, Simon (1999); "The Meaning and Measurement of Poverty"; ODI Poverty Briefing, Overseas Development Institute, Londres, UK (se consigue en <http://www.oneworld.org/odi/briefing/pov3/html>)
- SALDRU (1994); *South African's Rich and Poor: Baseline Household Statistics*; Project for

Statistics on Living Standards and Development, University of Stellenbosch

Todd, H and Simanowitz, A, with Nkuna, N (1999);“A Manual for Poverty-targeting in Microfinance: Participatory Wealth Ranking and the CASHPOR House Index”; CASHPOR Inc., Malaysia, Se publicará pronto

Simanowitz, A (1999);“Targeting the Poor: A Comparison between Participatory and Visual Methods”; Small Enterprise Development: an International Journal; a publicarse

Todd, Helen (1996): Women At The Center: Grameen Bank Borrowers After One Decade, West-view Press

La labor de contribución de Anton Simanowitz y Ben Nkuna en el presente documento fue posible en parte al financiamiento provisto por The Ford Foundation y la Office of Microenterprise Development, Economic Growth and Agriculture Development Centre of the Global Bureau, U.S. Agency for International Development, en virtud de los términos de la Adjudicación Nro. PCE-A-00-98-00039-00. Las opiniones que se expresan en el presente son las de los autores y no reflejan necesariamente las opiniones de The Ford Foundation ni de la U. S. Agency for International Development (Agencia de EE.UU. para el Desarrollo Internacional)..

Se reconoce el apoyo prestado por estos organismos y se les agradece por su asistencia que nos permitió llevar a cabo y dar a conocer las investigaciones realizadas en pro de la eliminación de la pobreza.