

Capital social y microcréditos

Santiago Álvarez Cantalapiedra

El estudio de los microcréditos ha adquirido una relevancia especial en los debates referidos a la lucha contra la pobreza de la última década. Consisten en préstamos de pequeña cuantía destinados a personas excluidas de los circuitos bancarios convencionales. Suponen, por tanto, una manera de garantizar el acceso a la financiación para aquellas personas que, por pobres, no disponen de avales y fiadores ni están en condiciones de cumplir con las garantías que les exige la banca comercial. Las Instituciones de Microcréditos desafían el axioma de la banca oficial que sostiene que prestar a los pobres es demasiado arriesgado y costoso como para poder llegar a ser rentable.

«A los pobres hay que amarlos no por buenos, sino por pobres (...) Poseen además un fuerte sentido de la propia dignidad. Nosotros tenemos creado el Crédito Solidario Popular, los minicréditos. Siempre pagan. Lula dijo muy bien que los pobres son los que mejor pagan "porque su única riqueza es su nombre y su dignidad". Es verdad» (Pedro Casaldáliga).

Constatando un fracaso

A la hora de referirnos al contexto en que aparecen y se desarrollan las microfinanzas, hay que señalar, en primer lugar, la conciencia del fracaso –o, cuando menos, del

escaso impacto en la mejora de las condiciones de vida de los más pobres— de los programas de financiación llevados a cabo por los Organismos Multilaterales de Desarrollo y por las políticas de cooperación de los Estados.

Las limitaciones de la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) se han ido mostrando a medida que los niveles de pobreza no han sido aliviados en los últimos decenios, a pesar del crecimiento continuado del monto total de la ayuda. Las reiteradas alusiones a su falta de calidad coinciden en señalar una serie de factores y comportamientos, tanto en los donantes como en los receptores, que inciden en la merma de su eficacia en la lucha contra la pobreza.

Por el lado de la responsabilidad de los países que realizan la ayuda, se ha denunciado la falta de transparencia en la gestión de los recursos, la escasa coordinación de la ayuda entre los donantes, la incoherencia entre las políticas de cooperación de un mismo país, la práctica de ligar la ayuda a la exportación de sus bienes y servicios, la elección de los países de destino en función exclusivamente de criterios geoestratégicos e intereses comerciales de los donantes y, así, hasta un largo etcétera.

Por lo que se refiere a la responsabilidad de los países receptores, se ha insistido principalmente en la corrupción de los dirigentes políticos y en la orientación de los fondos a objetivos alejados de las necesidades de la población.

Por otro parte, el descrédito sobre las acciones de los Organismos Multilaterales de Desarrollo, centradas en muchos casos en la financiación de faraónicos proyectos de infraestructuras con un alto coste ecológico y social, propició la búsqueda de nuevos instrumentos que —en lugar de basarse en la realización de grandes inversiones— permitieran poner a disposición de los más pobres recursos para financiar las actividades informales¹ de las que dependen sus ingresos.

¹ En América Latina, por ejemplo, los trabajadores informales —como los vendedores callejeros o las pequeñas industrias hogareñas y de servicios que operan sin licencias— representan el 46 por ciento del total de la fuerza de trabajo, y un 70 por ciento de todos los nuevos empleos creados en la región, según las cifras que presentó a finales del año 2002 la revista *Panorama laboral* de la Organización Internacional del Trabajo (OIT), con sede en Ginebra, Suiza. La integración de la economía informal en el régimen jurídico del mercado es, en opinión de muchos economistas, una de las claves para establecer las bases de un desarrollo que permita el incremento de los niveles de ingresos de una gran parte de la población trabajadora. Los trabajadores informales

Redescubriendo las instituciones sociales

Después de décadas de un pensamiento económico situado de espaldas a la realidad social, se empieza a vislumbrar en la reflexión sobre la economía del desarrollo la importancia que tienen las normas e instituciones sociales –formales e informales– en el funcionamiento de la vida de las gentes. A un profano puede parecerle chocante (por obvia) la afirmación de que no existe economía sin sociedad, pero para un economista profesional puede llegar a ser un

no pueden hacer negocios fuera de su reducido círculo de vecinos y parientes, porque no tienen licencias. No pueden acceder a créditos bancarios para invertir en sus microempresas, porque no tienen títulos de propiedad reconocidos. E, igualmente, los Estados de dichos países no pueden cobrar impuestos a empresas o propiedades oficialmente inexistentes con los que poder completar un sistema fiscal capaz de financiar un mecanismo público de protección social. Por estas y otras razones, ha sido saludada –tanto por derechas como por izquierdas– la iniciativa de Lula de reconocer la propiedad de los habitantes de las favelas. En la misma línea de reconocer la importancia de las iniciativas y actividades de supervivencia de la población más pobre se encuentran los microcréditos, que persiguen fundamentalmente poner a su alcance los recursos necesarios para que puedan continuar poniendo en práctica las habilidades y experiencias de las que disponen.

auténtico descubrimiento después de haber consagrado como mínimo cinco años de su vida a estudiar una carrera en la que, lamentablemente, se aprende a considerar ajenas (exógenas) a su disciplina las cosas más relevantes.

En efecto, para muchos supuso un redescubrimiento el hecho de que la sociedad (y, por supuesto, den-

*los pobres son los que
mejor pagan
«porque su única
riqueza es su nombre
y su dignidad»*

tro de ella el Estado) desempeña una tarea fundamental en la configuración, mantenimiento e innovación de un marco institucional y de unas reglas de juego necesarias para el florecimiento de oportunidades para las personas. Los trabajos pioneros de Douglas North (1990) muestran la creciente importancia de las instituciones en el desarrollo económico². Este autor se preguntaba

² Una perspectiva, por cierto, que estuvo presente en los padres de la economía y que se perdería, posteriormente, con el auge del pensamiento económico neoclásico. Perspectiva que fue reincorporada de nuevo en el *corpus* teórico neoclásico

por qué las decisiones de los agentes económicos dan lugar, en unos países, a un avance por la senda del progreso socioeconómico y, en cambio, en otros, originan un crecimiento desequilibrado sin apenas articulación del tejido productivo y social. North señala que hay que crear los incentivos necesarios –mediante las instituciones y organizaciones adecuadas– que permitan que las personas inviertan más productivamente y organicen los merca-

*por analogía con las
nociones de capital físico y
de capital humano la idea
central del capital social es
que las redes sociales poseen
un valor porque acrecientan
los resultados de los
individuos y grupos*

dos con más eficiencia. Recientemente, también el Banco Mundial ha insistido en la importancia que tiene la calidad de las instituciones para conseguir un crecimiento a largo plazo³. Sin embargo, la

de la mano de institucionalistas como North, al considerar el papel que en la configuración de las oportunidades de los agentes tienen las organizaciones e instituciones (tanto formales como informales).

³ El Banco Mundial dedicó, precisamente,

tendencia general en la consideración del papel de las instituciones todavía suele dejar a un lado las instituciones «informales», asunto especialmente relevante en el caso

el *Informe sobre el desarrollo mundial* del año 2002 al estudio de las instituciones necesarias para el buen funcionamiento del mercado. En este sentido, se ha terminado por admitir –en contra de muchos intentos de naturalización de la economía– que los mercados no surgen espontáneamente de la naturaleza, ni funcionan en el vacío, sino que para existir necesitan un intrincado sistema de normas y regulaciones sociales. Igualmente, desde su Informe de 1991, el Banco Mundial reconoce explícitamente que no tiene ningún sentido contraponer mercado y Estado, pues sin el Estado no se garantizan los fundamentos mismos de la organización económica de la sociedad. Por descontado, que este reconocimiento al papel del Estado no debe entenderse como un desliz socialista en esta institución, sino, más bien, como una lectura en clave de defensa del Estado liberal como garante de la competencia y de los derechos de propiedad. Algo muy en la línea, por tanto, de lo que Hayek escribiera en su libro *Camino de servidumbre*: «La alternativa de la economía dirigida no es el *laissez-faire*, sino una estructura racional para el funcionamiento de la libre competencia (...) En ningún sistema que pueda ser defendido racionalmente el Estado carecerá de todo quehacer. Un eficaz sistema de competencia necesita, tanto como cualquier otro, una estructura legal inteligiblemente trazada y ajustada continuamente» (Alianza Editorial, Madrid, 1990: 64-68). En cualquier caso, esta apertura de miras revela la voluntad de superar la época de las anteojeras dogmáticas neoliberales.

de los microcréditos, al depender éstos en gran medida –como se señalará más adelante– de las prácticas de confianza y de las normas sociales.

Un paso más en esta línea de reflexión lo constituye la pregunta de si depende la efectividad de una institución del entorno social y cultural en que se inserta. La respuesta ha propiciado la actualidad del concepto de *Capital social*. Esta expresión ha sido utilizada independientemente por diversos autores⁴ para expresar la idea de que los lazos y vínculos sociales hacen más fructíferas nuestras vidas. Por analogía con las nociones de capital físico y de capital humano⁵ –indicará Put-

nam– la idea central del capital social es que las redes sociales poseen un valor porque acrecientan los resultados de los individuos y grupos. Mientras que el capital físico se refiere a objetos físicos (medios de producción), y el capital humano a capacidades y habilidades de las personas, el capital social guarda relación con los vínculos sociales, con las redes sociales y las normas de reciprocidad y

*los microcréditos parten del
reconocimiento de la
importancia que merece la
confianza mutua*

confianza derivadas de ellas (y, en este sentido, estaría de alguna forma relacionado con lo que algunos llaman «virtud cívica» y «comunidad cívica»).

La cuestión no es baladí para el tema que nos ocupa, puesto que los microcréditos representan, además de un acceso a un capital financiero, una apuesta por el capital social, ya que a menudo estas experiencias se desarrollan en el marco de un control social intenso. Los microcréditos, en efecto, parten del reconocimiento de la importancia que merece la confianza mutua, la corresponsabilidad y la participación de los receptores de los fondos.

⁴ El concepto de *Capital social* fue empleado por la urbanista Jane Jacobs en la década de los sesenta, así como por Pierre Bourdieu y el sociólogo James S. Coleman en los ochenta; en la actualidad, Robert D. Putnam ha popularizado la expresión con su obra *Sólo en la bolera: colapso y resurgimiento de la comunidad norteamericana* (Galaxia Gutenberg/ Círculo de Lectores, 2002). Véase también al respecto, Putnam (ed): *El declive del capital social. Un estudio internacional sobre las sociedades y el sentido comunitario* (Galaxia Gutenberg/ Círculo de Lectores, 2002).

⁵ Hay que señalar que el abuso en la utilización del término capital ha conducido a denominar capital a casi cualquier cosa (se habla, pues, de capital físico, financiero, simbólico, intelectual, natural, social, etc.). Lejos, casi siempre, de la idea marxiana de «capital» como relación social.

Moralizando las relaciones con las finanzas

La modernidad instauró la autonomía de la economía frente a la religión –y también, en general, de cualquier otra parcela del saber–. En las sociedades premodernas, todos los saberes quedaban tutelados por el pensamiento religioso (de la filosofía llegó a decirse que era la criada de la teología: *philosophia est ancilla theologiae*). Esta secularización del saber, qué duda cabe, resultó imprescindible para el desarrollo posterior de la ciencia y la tecnología.

Pero también la modernidad ha sido el tiempo de las disociaciones de las esferas morales, políticas y económicas. El nuevo milenio, sin embargo, parece volver sobre sus pasos, tratando de vincular la esfera ética con la económica. Y, si bien lo anterior aún no es moneda de cambio habitual en el quehacer del economista –tan poco dado al estudio de lo interdisciplinario y tan apegado al análisis reduccionista de los saberes parcelados y perfectamente clasificados–, sí al menos se ha manifestado en ciertas prácticas y discursos de grupos y colectivos sociales preocupados por la influencia y consecuencias de sus comportamientos. Así, por ejem-

plo, ha aumentado la preocupación de las personas por conocer las condiciones sociales y medioambientales en las que fueron producidos los artículos que consumen, dando origen a experiencias de consumo crítico y ecológico, de comercio justo y de destino solidario y alternativo del ahorro. Aunque está lejos de ser un fenómeno generalizado, se observa que la sensibilidad incipiente de la ciudadanía frente a los problemas sociales y medioambientales busca también cauces de expresión coherentes cuando el sujeto actúa en su papel de accionista, consumidor o asalariado.

Es en este contexto en el que han ido adquiriendo actualidad y audiencia asuntos como el de la «banca ética», los «fondos de inversión socialmente responsables», los microcréditos orientados a los pobres o el *marketing* con causa⁶.

⁶ Obviamente, en el relato de asuntos recién enunciado no todos merecen la misma evaluación ética. Por ejemplo, el «marketing con causa» no pasa de ser más que una expresión de la ideología filantrópica y del caritarismo más conservador proveniente de los Estados Unidos (muy acorde, por lo demás, con el llamado «Conservadurismo Compasivo» del gobierno Bush). «Mediante este dispositivo que ata –comenta Verdú– la transacción al don, el comercio a la caridad y la limosna al precio, productores y consu-

Hay que advertir que los microcréditos no consisten en una forma de financiación barata para los pobres⁷, de hecho suelen otorgarse con unos tipos superiores a los del mercado⁸, sino que su moralidad se deriva de los vínculos con los conceptos del «acceso» a los recursos y «empoderamiento», individual y colectivo, de personas y grupos excluidos y empobrecidos, muy en consonancia con líneas de pensamiento que se es-

midores se autosatisfacen y la marca sale ganando como sorprendente productora de bondad. El «marketing con causa», este marketing del corazón, transforma en moralidad la compra, baña el capital de una luz humanitaria y exime, de paso, al consumidor de culpas» (*El estilo del mundo*, Anagrama, 2003: 235). Una crítica contundente del patrocinio cultural y de otras estrategias de comercialización de las empresas revestidas de valores estéticos y éticos puede consultarse en Naomi Klein (*No Logo*, Paidós, 2001). Mejor juicio merecen, en mi opinión, los «fondos de inversión social y ecológicamente responsables» y «el comercio justo», aunque la existencia de estos instrumentos y prácticas nunca terminan de despejar una sombra de duda al permitir conciliar con la máxima naturalidad extremos que pudieran parecer irreconciliables: depurar, por ejemplo, el lado excrementicio del dinero, e incluso al mismo dinero sucio (*blood-money*), con los fondos éticos o legitimar el despilfarro mediante el comercio justo.

⁷ Y, en este sentido, están desconectados con la doctrina escolástica que trata todo el interés sobre el dinero prestado como una usura.

⁸ Véase al respecto el cuadro n° 1.

fuerzan por integrar la reflexión económica y la ética, como la del premio Nobel Amartya Sen⁹.

⁹ Amartya Sen argumenta que –más que la escasez de recursos o de un determinado nivel de producción– la realidad que subyace bajo las situaciones de pobreza y hambre es la que se refiere a aquellos factores que favorecen o limitan el acceso de la población a los bienes y servicios ofertados en el mercado (o que determinan el acceso a la tierra y a otros insumos necesarios para producirlos u obtenerlos mediante una renta). Este autor propone un enfoque centrado en las capacidades y libertades de las personas cuyo objetivo prioritario sea la aptitud de los seres humanos para realizarse a sí mismos con las menores limitaciones posibles. En consecuencia, el pensamiento de dicho autor incide en las capacidades y restricciones que determinan las oportunidades para que los individuos puedan desarrollar una vida que consideran digna de ser vivida. Constituye, pues, un intento de superar la situación actual en la que se encuentra la disciplina económica al confundir los medios con los fines, incorporando en la raíz de la reflexión unos presupuestos filosóficos y éticos que devuelvan a las cosas a su verdadera dimensión de fin o medio: la economía «al servicio de» y no «dueña de». Planteamiento que sirve para encuadrar el significado de la búsqueda de la riqueza y de mayores cotas de consumo: «Si tenemos razones para querer más riqueza, hemos de preguntarnos: ¿Cuáles son esas razones, cómo actúan, de qué dependen y qué cosas podemos «hacer» con más riqueza? En realidad, generalmente tenemos excelentes razones para querer poseer más renta o más riqueza, y no es porque la renta y la riqueza sean deseables en sí mismas, sino porque, por nor-

Origen de los microcréditos

Los microcréditos nacieron a mediados de la década de los setenta como una manera original e innovadora de afrontar el problema de la falta de financiación que padecen los pobres para poder seguir desarrollando sus actividades o microempresas –generalmente ubicadas en el sector informal de la economía.

Se reconoce la paternidad de este nuevo instrumento de financiación al profesor de la Universidad de Chittagong (en Bangladesh) Muhammad Yunus, quien, después de doctorarse en los Estados Unidos, se dedicó a estudiar cómo se comportaban los pobres de las

ma, son admirables medios de uso general para tener más libertad con la que poder llevar el tipo de vida que tenemos razones para valorar» (un ensayo que resume las ideas centrales de su pensamiento es *Desarrollo y Libertad*, Planeta, 2000). Respecto a la noción de «empoderamiento» -procesos con los que las personas toman conciencia de sus propios intereses y de cómo éstos se relacionan con los intereses de otros, con el fin de participar en la toma de decisiones de las que se encuentran excluidas, desarrollando, para ello, las habilidades y capacidades necesarias que les permitan un control razonable de sus vidas sin infringir los derechos de los otros– puede consultarse Jo Rowlands: «El empoderamiento a examen», en *Desarrollo y diversidad social*, Icaria, 1996.

zonas rurales de su país. Yunus se percató de que el contexto en que los pobres desarrollaban sus actividades diarias no les permitía salir de su nivel de subsistencia, y que la situación podría cambiar sustancialmente si se les garantizaba el acceso a un capital (por pequeño que fuera) con el que podrían disponer de un mayor margen de autonomía en el desempeño de su trabajo.

Yunus comenzó prestando su dinero a algunas mujeres de la localidad de Jobra que, por no tener un capital propio para comprar la materia prima de sus actividades productivas (la elaboración artesanal de banquetas de bambú), dependían de los préstamos de los comerciantes que compraban sus mercancías (los cuales, además, se aprovechaban de su situación de dependencia pagando precios muy bajos). El problema de estas mujeres, por tanto, no era consecuencia de su falta de diligencia o inteligencia, sino que era el resultado de la dependencia que surgía de su carencia de capital¹⁰. Posteriormente, Yunus amplió la capacidad de crédito con

¹⁰ Vid. Jolis, A., «The Good Banker», *The Independent*, Sunday Supplement, 5 May, 1996. También, Lacalle, M., «Los microcréditos: un nuevo instrumento de financiación para luchar contra la pobreza», *Revista de Economía Mundial*, nº 5, 2001.

fondos que obtuvo ofreciéndose como garante. El éxito del programa –los primeros préstamos se devolvieron en su totalidad– dio lugar a la creación, ya con el apoyo sólido de algunas instituciones, del *Banco Grameen* en 1983 como institución financiera independiente¹¹.

Otra institución pionera en el campo de las microfinanzas fue *Acción Internacional*, una organización sin ánimo de lucro con sede en Boston (EE UU), que empezó en 1973 a conceder microcréditos como instrumento de lucha contra la pobreza y el desempleo. Actualmente desarrolla su actividad principalmente en Latinoamérica¹² (en 15 países) y África (en 5 países).

¿Qué se entiende por microcrédito?

La noción de microcréditos –según la definición ofrecida en la primera Conferencia Internacio-

¹¹ Puede consultarse la página web del banco en www.grameen-info.org

¹² *Acción Internacional* ha contribuido a la creación de instituciones microfinancieras totalmente comerciales como el BancoSol de Bolivia, Mibanco en Perú, Banco Solidario en Ecuador, Financiera Compartamos en México o SogeSol en Haití. Puede consultarse el sitio en Internet: www.accion.org

nal sobre Microcréditos (Washington, 1997)– se refiere a aquellos «programas de concesión de pequeños créditos a los más necesitados de entre los pobres para que éstos puedan poner en marcha pequeños negocios que generen ingresos con los que mejorar su nivel de vida y el de sus familias». Por consiguiente, con este instrumento se persigue que los pobres puedan acceder a un activo inicial con el que poder avanzar en la mejora de sus condiciones de vida.

Además, los pobres necesitan y utilizan, igualmente, servicios financieros de ahorro y seguro para planificar la satisfacción de futuras necesidades y reducir el riesgo ante posibles variaciones en sus niveles de ingreso y gasto como consecuencia de su alta vulnerabilidad¹³. En este sentido cabe ha-

¹³ Aunque domina la idea de que los pobres son incapaces de ahorrar, la verdad es que los hogares pobres, al igual que los demás, ahorran en dinero o en especie a fin de gestionar riesgos y planificar futuras inversiones. Sin embargo, cuando logran hacerlo, al no disponer de acceso a los servicios de ahorro de la banca oficial, suelen utilizar formas no financieras (compra de ganado, de una tierra o guardando el efectivo debajo de una baldosa o un colchón). Así, surge también la necesidad de servicios de ahorro adaptados a las características de la población con menores ingresos (y que, por otra parte, pueden contribuir a la autosuficiencia finan-

blar también, aunque con un carácter más general, de las *microfinanzas*, esto es, de la provisión de diversos servicios financieros –crediticios, de ahorro o de aseguramiento– orientados a los hogares de bajos ingresos.

Características de los microcréditos¹⁴

Las prácticas y metodologías aplicadas en los distintos programas

la cuantía de los préstamos es reducida y adaptada a las necesidades inversoras o de consumo del prestatario

de microcréditos son muy variadas y se han ido modificando y enriqueciendo en el curso de la experiencia. Con todo, existen una serie de rasgos comunes a todos ellos.

En primer lugar, destaca el hecho de que estos programas son una

ciera de las instituciones de microcréditos).

¹⁴ Una exposición sencilla y más completa que la que aquí se ofrece respecto a las características de los microcréditos y de las instituciones de microfinanzas puede consultarse en Lacalle, M., *op. cit.*, pp. 121-138.

innovación respecto a las prácticas tradicionales de la banca. Las instituciones de microcréditos han revolucionado hábitos asentados en la esfera de las finanzas al eliminar la necesidad de garantías colaterales y crear un sistema bancario basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad. En segundo lugar, el microcrédito es un instrumento orientado a atender las necesidades crediticias de los pobres (y en particular, entre los más pobres, enfocado en buena medida a las mujeres), de tal forma que, entre los rasgos más destacables, se encuentra el de su adaptabilidad y conocimiento de las circunstancias que determinan a su clientela.

Ambos rasgos han propiciado la creación de un servicio de préstamo cuyas principales características (y a diferencia de las de la banca oficial) son las siguientes: La cuantía de los préstamos es reducida y adaptada a las necesidades inversoras o de consumo del prestatario¹⁵; los plazos de prés-

¹⁵ La cuantía media de un microcrédito suele rondar en torno a unas pocas centenas de dólares. No obstante, existen diferencias marcadas por el contexto, las circunstancias personales de los clientes o las prácticas de las instituciones de microcréditos. El *Banco Grameen*, por ejem-

tamo son muy breves (normalmente por un período de un año e, incluso, por meses); los períodos de reposición son muy pequeños (semanas) y las cantidades devueltas con cada reembolso son, igualmente, muy reducidas; las garantías suelen ser solidarias, esto es, basadas en un vínculo común –generalmente de carácter informal y descansando en un capital social preexistente– que busca la corresponsabilidad entre los prestatarios.

En efecto, la metodología empleada en los programas de microcréditos busca reemplazar las garantías que requiere la banca tradicional por la responsabilidad colectiva o solidaria del grupo. Así, por ejemplo, en el *Banco Grameen* los destinatarios de los créditos forman grupos homogéneos (vecinos o gentes a quienes les une la amistad) de 5 personas, de las cuales inicialmente sólo dos pueden obtener un préstamo. Una vez que éstas reembolsan las seis primeras cuotas semanales reciben el crédito otros dos integrantes. Canceladas las seis primeras cuotas de estos últimos, es el turno del quinto candidato. Las

plo, concede créditos, sin garantía, por montos de entre 25 y 300 dólares; en el caso de *Acción Internacional*, sin embargo, el promedio de sus créditos asciende a los 600.

garantías mutuas supondrán, por tanto, que si alguno de los miembros del grupo se encuentra con dificultades para devolver el préstamo, el resto deberá afrontar el problema para no comprometer la posibilidad de disfrutar de un crédito futuro.

Algo similar ocurre con la utilización del método de Banca Comunal (*Village Banking*), creada por John Hatch fundador de FINCA Internacional¹⁶. Los bancos comunales son organizaciones de crédito y ahorro de entre 10 y 50 miembros, generalmente madres, que se asocian para autogestionar un sistema de microcréditos (de entre 50 y 300 dólares), ahorro y apoyo mutuo. Los miembros del grupo administran el sistema y se garantizan los préstamos entre sí.

Los métodos aplicados por las distintas instituciones, no obstante, se van ajustando según se va aprendiendo de la experiencia. Recientemente, el *Banco Grameen* ha incorporado una mayor flexibilidad a sus préstamos básicos, permitiendo la reprogramación de la deuda siguiendo varios itinerarios personalizados. Si una prestataria, por ejemplo, no pue-

¹⁶ Véase el sitio de Internet: <http://www.willagebanking.org>

de pagar las cuotas del préstamo de acuerdo al calendario, el banco no se ve en la necesidad de desplegar acciones para movilizar la presión del grupo. Se plantean, en su lugar, rutas alternativas y adaptadas a las circunstancias de la persona morosa. De esta manera, «las prestatarias están libres de toda tensión –se acabó la persecución a las prestatarias problemáticas o morosas. Nadie tiene que ver al otro con sospecha. La solidaridad grupal es utilizada para acciones conjuntas con perspectiva futura, para construir cosas para el futuro, en lugar de orientarse a la desagradable tarea de ejercer una presión nada amistosa sobre una amiga»¹⁷.

Los formularios y procedimientos de solicitud son muy sencillos y adaptados a una clientela que, por lo general, es analfabeta. Por esta misma razón, los contratos de préstamos son muy simples (normalmente con un tipo de interés fijo) y los procedimientos para estudiar y aprobar un crédito son rápidos y flexibles. Por otro lado, dado que las limitaciones de tiempo y recursos de los destinatarios les impiden realizar largos desplazamientos, se busca la proxi-

midad a los clientes con la ubicación de las oficinas cerca de sus lugares de residencia.

La elegibilidad de los clientes normalmente se asienta sobre bases de conocimiento y confianza que surgen de relaciones de proximidad: un nuevo cliente debe ser recomendado por un cliente antiguo.

La evaluación del riesgo se basa, más que en criterios técnicos al uso propios de la banca comercial (solventía/insolventía individual y avales de patrimonio), en el conocimiento personal entre prestamista y prestatario (cercanía de las oficinas, financiación en el marco de un proyecto con asistencia y corresponsabilidad, conocimiento de la actividad que desarrolla el prestatario, etc.).

Finalmente, un objetivo que persigue cualquier programa de microcréditos es el de resultar viable a largo plazo, es decir, se busca alcanzar la autosuficiencia en términos financieros. Para ser financieramente viables, las instituciones de microfinanzas tratarán de cubrir todos los costes operativos y financieros (costes de tramitación y gestión; costes de oportunidad de los fondos, incluida la tasa de inflación; provisiones para incobrables). La realidad es que para

¹⁷ Muhammad Yunus: «Lecciones aprendidas durante un cuarto de siglo», en <http://www.grameen-info.org/bank/bank2spanish.html>

afrontar autónomamente estos costes se suelen imponer unos tipos de interés nominales que, en muchos casos, son claramente superiores a los del mercado (véase el cuadro 1).

Cuadro 1.

Tipos de interés reales de las Instituciones de Microcrédito (en porcentaje)

BKK (Indonesia)	60%
BancoSol (Bolivia)	45%
BRAC (Bangladesh)	15%
Grammeen Bank (Bangladesh)	15%
TRDEP (Bangladesh)	15%
SANSA (Sri Lanka)	11%
KREP (Kenia)	9%
Mudzi Fund (Malawi)	8%
SACA (Malawi)	7%
BRI Unit Desas (Indonesia)	6%
Bancos Regionales (India)	3%

Fuente: H. Gulli, *Microfinanzas y pobreza*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 2000.

La institucionalización de las microfinanzas

Los años finales del siglo pasado fueron los de la consolidación y reconocimiento internacional de

los programas de microcréditos como instrumento favorable en la lucha contra la pobreza.

En febrero de 1997, en Washington, más de 2900 representantes de 137 países celebraron la primera *Cumbre de Microcrédito*, organizada por miembros de la sociedad civil. En dicha cumbre mundial se evaluó la experiencia adquirida y el alcance de las Instituciones de Microcréditos. Igualmente, se constató la insufi-

entre las principales intenciones de la nueva cumbre se encontraba la idea de mostrar al mundo de la cooperación internacional que las instituciones de microcréditos son, ya hoy, una forma viable y comprobada para ayudar a las familias a salir de la pobreza

ciente atención que hasta entonces les habían prestado los Organismos Internacionales. Como resultado de la reunión se lanzó una campaña de nueve años cuyo objetivo era llevar el microcrédito para el autoempleo, así como otros servicios financieros y co-

merciales, a 100 millones de familias entre las más pobres del mundo. Años después, con motivo del quinto aniversario, se convocó una nueva cumbre en la ciudad de Nueva York (10 al 13 de noviembre de 2002), donde se reunieron 3000 delegados de 140 países (visitar www.microcreditsummit.org). Entre las principales intenciones de la nueva cumbre se encontraba la idea de mostrar al mundo de la cooperación internacional que las instituciones de microcréditos no sólo pueden benefi-

*los organismos
multilaterales han
comenzado a desarrollar
importantes programas de
microfinanzas*

ciar a los pobres y alcanzar su autosuficiencia financiera, sino que son, ya hoy, una forma viable y comprobada para ayudar a las familias a salir de la pobreza. El propósito general de esta nueva cumbre fue el de reivindicar el microcrédito como una herramienta básica para la consecución de los objetivos y metas de la Reunión Cumbre del Milenio de las Naciones Unidas¹⁸

¹⁸ Las metas de desarrollo planteadas para el horizonte del 2015 -acordadas por los

Para ello, durante los cinco años transcurridos entre ambos encuentros, se lanzó una campaña preparatoria (con el nombre de *Campaña de la Cumbre de Microcrédito*) guiada por cuatro temas centrales: 1) llevar servicios a los más pobres¹⁹, 2) servir y empode-

Jefes de Estado y de Gobierno de los distintos países en el marco de una Reunión Cumbre de las Naciones Unidas organizada en el año 2000- incluyen, entre otras: 1) reducir a la mitad la pobreza absoluta (personas que viven con menos de un dólar al día, en términos de su poder adquisitivo actual); 2) reducir a la mitad las personas que padecen hambre; 3) asegurar la escolarización básica de todos los niños; 4) eliminar la disparidad en educación primaria y secundaria entre géneros; 5) disminuir en dos terceras partes la tasa de mortalidad infantil actual de los niños menores de cinco años; 6) Reducir en tres cuartas partes la tasa de mortalidad materna; 7) reducir a la mitad el porcentaje de personas que carecen de agua potable (pueden consultarse los 8 objetivos, las 18 metas y los 48 indicadores propuestos en: <http://www.undp.org/spanish/mdgsp/mdgtables.pdf>)

¹⁹ En este sentido, un trabajo previo de los miembros de la Campaña de la Cumbre de Microcrédito ha sido la definición de lo que se entiende por «los más pobres». Para ello se ha recurrido a una combinación de los conceptos de pobreza relativa y absoluta, de tal manera que bajo dicha expresión se incluye a la mitad inferior de aquellos que viven por debajo de la línea de la pobreza de su nación, así como a cualquiera de los miembros de los 240 millones de familias que abarcan a los 1.200 millones de personas que viven con menos de un dólar diario en términos de

rar a la mujer, 3) construir instituciones financieramente autosuficientes y 4) asegurar un impacto positivo y medible en las vidas de los clientes y sus familias.

Los resultados de todos estos esfuerzos se han manifestado en distintos planos. En el ámbito teórico, ha aumentado considerablemente la atención y el afán de conocimiento de esta herramienta, siendo innumerables los estudios de evaluación y comparación de las iniciativas llevadas a cabo, así como aquellos otros orientados a determinar la eficacia y el impacto de esta nueva forma de financiación²⁰.

paridad del poder adquisitivo (es decir, en lugar de convertir a dólares la moneda nacional según el tipo de cambio oficial, se procede a realizar un ajuste que tenga en cuenta el hecho de que la capacidad adquisitiva de un dólar gastado, por ejemplo, en la India es mucho mayor que el de un dólar gastado en Estados Unidos; en consecuencia, un dólar en términos de paridad adquisitiva es el precio relativo de las unidades de moneda nacional necesario para comprar la misma cantidad de una mercancía en ese país que la que se compraría con un dólar en los EE UU.)

²⁰ Un estudio comparativo de distintos programas de microcréditos se puede consultar en Hege Gulli, *Microfinanzas y pobreza*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, 1999. También merecen atención un conjunto de estudios auspiciados por la propia Campaña de la Cumbre de Microcrédito finalmente

Con todo, los avances y resultados más importantes se han dado en el ámbito institucional. Los organismos multilaterales han comenzado a desarrollar importantes programas de microfinanzas. Ha sido el caso del Banco Mundial, del Banco Interamericano de Desarrollo y, particularmente, del Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que ha constituido una Unidad Especial para las Microfinanzas dentro del Fondo para el Desarrollo de Capital de las Naciones Unidas²¹. Ha surgido, igualmente, el Grupo Consultivo para la Asistencia a los Más Pobres (CGAP en sus siglas inglesas: *Consultative Group to Assit the Poorest*), un consorcio formado por 28 agencias donantes (públicas y privadas) centrado en las microfinanzas²². Este grupo consultivo está realizando una intensa labor de estudio y divulgación –a través de la serie de documentos de trabajo

blicados por S. Daley-Harris (ed) en el libro: *Pathways Out of Poverty: Innovations in Microfinance for the Poorest Families* (Kumarian Press, Bloomfield, November 2002). Una obra de referencia básica para el análisis del impacto socioeconómico de los programas es la de los autores D. Hulme y P. Mosley: *Finance Against Poverty*, Vol 1 and 2, Routledge, London, 1996.

²¹ <http://www.uncdf.org/english/microfinance/index.html>

²² <http://www.cgap.org>

Focus Notes— de las condiciones que se deben garantizar para conseguir la máxima eficacia y las prácticas óptimas en microfinanzas entre los gobiernos y las instituciones privadas y financieras²³. Junto a todo lo anterior, hay que destacar también la creciente implicación de las Administraciones Públicas de ciertos países con el objeto de brindar fondos para la ayuda crediticia a las microempresas existentes en sus economías.

Un repaso final

La evolución y el ritmo de crecimiento de los programas de microcrédito han sido verdaderamente importantes: desde 1997

(inicio de la *Campaña de la Cumbre del Microcrédito*) el número de las personas más pobres servidas por dichos programas se ha incrementado con un promedio anual del 37%.

En un período de apenas cinco años, el número de instituciones dedicadas al microcrédito se ha multiplicado por 3.5, al tiempo que el número de personas atendidas por estos servicios financieros se ha más que cuadruplicado. Esto ha supuesto un relativo éxito a la hora de llegar a los más desamparados, sobre todo si se tienen en cuenta las dificultades que se ven obligados a afrontar las instituciones microfinancieras.

Cuadro 2:

Año	Instituciones de microcrédito	Nº total de clientes servidos	Nº de clientes «más pobres»	Mujeres
12/31/97	618	13.478.797	7.600.000	-
12/31/98	925	20.938.899	12.221.918	-
12/31/99	1.065	23.555.689	13.779.872	-
12/31/00	1.567	30.681.107	19.327.451	14.152.914
12/31/01	2.186	54.904.102	26.806.014	21.169.754

Fuente: «Estado de la Campaña de la Cumbre del Microcrédito. Informe 2002», *International Labour Organization*.

²³ Sobre este particular existe una versión en español del número 20 de la serie *Enfoques (Focus Notes)*, «Microfinanzas, donaciones y respuestas no financieras para la reducción de la pobreza: ¿dónde encaja el microcrédito?», fruto de la co-

laboración entre la CGAP y la «División de micro, pequeña y mediana empresa» del Banco Interamericano de Desarrollo (puede visitarse el sitio: <http://www.iadb.org/sds/doc/enfoques20.pdf>).

Y es que, en efecto, las dificultades a las que tienen que hacer frente las entidades dedicadas a las microfinanzas no son desdeñables, pues su suerte se halla vinculada a la vulnerabilidad de sus clientes. Una catástrofe natural en una zona cubierta por un programa, por ejemplo, puede llevar al traste lustros de esfuerzos denodados de los prestatarios, e igualmente puede comprometer la solvencia financiera de las instituciones de crédito locales. Por otro lado, al tratar de desmarcarse de los cauces de financiación oficial, los programas se ven obligados a innovar de forma incesante para encontrar en la práctica una solución beneficiosa tanto para el acreedor como para el deudor. En otros casos, además, la falta de habilidad y sensibilidad en la gestión puede traer consecuencias no deseadas en forma de un aumento de la carga de la deuda o de presión social para los más pobres.

Con todo, el microcrédito ha terminado por ser reconocido como un instrumento de cierto potencial en la lucha contra algunas de las dimensiones de la pobreza. Y, tal vez, no tanto por su impacto y eficacia económica como por sus implicaciones culturales. Conceder un crédito a una persona es darle credibilidad. Se estimula

con ello la autoestima y la confianza de los prestatarios, se les reconoce valor social a su actividad y se les amplía el horizonte futuro. En este sentido, como ha señalado Javier Santiso²⁴, las personas que acceden a un microcrédito no sólo acceden a un capital financiero, también de alguna forma adquieren «capital social» y «capital temporal». Disponen de capital social en la medida en que refuerzan el desarrollo de sus actividades en el marco de los vínculos y relaciones sociales propias, obteniendo de ellas reconocimiento y control social, y, en la medida en que se sustraen del horizonte diario de supervivencia al permitirles desenvolverse con una visión de futuro más amplia, acceden a un capital temporal.

Las microempresas de los pobres constituyen una manifestación de los sectores sociales invisibles, operando por su carácter informal entre los intersticios del sistema económico. La racionalidad de estas micro-organizaciones –ha recordado Max-Neff– puede estar determinada por la necesidad de supervivencia, por la falta de oportunidades que brinda la eco-

²⁴ J. Santiso, «Una llamada a la ética: la promesa de los fondos éticos y los microcréditos», en J. Vidal Beneyto (dir): *Hacia una sociedad civil global*, Taurus, Madrid, 2003.

nomía formal, «o por una alternativa consciente asumida frente a la disciplina o jerarquía dominantes». En cualquier caso, hay que reconocer que esta racionalidad «no tiene como fundamento único el principio capitalista de acumulación mediante el lucro»²⁵. Esta

queda mucho por explorar sobre las vías que permitan a los pobres el uso de los recursos y el desempeño de una actividad con una cierta autonomía

cuestión se revela trascendental para abordar el alcance profundo del tema de microcréditos.

Aunque sabemos de la inestabilidad de las microorganizaciones y de las dificultades de las microempresas para operar en una economía de bases capitalistas –los problemas de diversificar las fuen-

tes de proveedores, las dificultades para evitar la dependencia respecto a pocos compradores, los obstáculos de acceso al crédito, las escasas posibilidades de ingresar en un mercado competitivo, etc.–, queda mucho por explorar sobre las vías que permitan a los pobres el uso de los recursos y el desempeño de una actividad con una cierta autonomía. En este sentido, analizar las capacidades, habilidades y experiencias acumuladas de la gente, evaluar críticamente lo que normalmente entendemos por recursos (reconociendo que entre ellos también debemos contar el papel que cumplen las redes informales de apoyo mutuo), buscar formas alternativas para movilizar y permitir el acceso a los recursos financieros, constituyen retos y novedosas direcciones para replantearse otra economía, esta vez, centrada en las aspiraciones y necesidades de las gentes. ■

²⁵ M.A. Max-Neff: *Desarrollo a escala humana*, Icaria, Barcelona, 1994, p. 100.