

LOS MICROCRÉDITOS: UN NUEVO INSTRUMENTO DE FINANCIACIÓN PARA LUCHAR CONTRA LA POBREZA

Maricruz Lacalle Calderón
Universidad Alfonso X el Sabio

A medida que los planificadores de los Organismos Internacionales de Desarrollo veían cómo los instrumentos tradicionales para luchar contra la pobreza no tenían los efectos esperados, durante las últimas décadas ha nacido y se está desarrollando un nuevo instrumento de financiación que descansa en una filosofía muy diferente: Los Microcréditos. El principal objetivo de este artículo es presentar este nuevo instrumento y las instituciones que trabajan con los mismos a lo largo del mundo: su origen, su evolución, sus principales características y su validez como herramienta para reducir los actuales niveles de pobreza en el mundo.

INTRODUCCIÓN

Desde los primeros estudios realizados sobre la Financiación para el Desarrollo, siempre se ha apoyado la hipótesis de que para mejorar las condiciones de vida y la capacidad de generar riqueza, en otras palabras, de reducir los niveles de pobreza en el mundo, es fundamental tener acceso a los recursos financieros. Además, durante muchos años, las ideas predominantes han sostenido que el mundo pobre “necesita de manera especial consejo y asistencia” (Hicks, 1965:11). Bajo esta perspectiva, tras el final de la 2ª Guerra Mundial, se crean el Banco Mundial y el resto de los organismos oficiales internacionales para el desarrollo. Organismos que han utilizado la Ayuda Oficial al Desarrollo (AOD) para financiar el avance de los países más atrasados. Así, desde 1940, alrededor de 1.400.000 billones de dólares¹ han

¹ Cifra calculada en dólares de 1988.

sido transferidos todos los años desde el mundo rico a los países pobres (Pampillón, 1995), con el objetivo de reducir la pobreza y mejorar el nivel de vida de los más desfavorecidos. Sin embargo, este objetivo no ha sido el alcanzado. Tras decenios en los que la AOD ha aumentado de forma continuada, los niveles de pobreza también han crecido a un ritmo muy elevado. Según datos de las Naciones Unidas, en 1999 el número total de pobres en el mundo alcanzó los 1.300 millones (Naciones Unidas, 2000). Nunca antes tantas personas habían sido incapaces de satisfacer sus necesidades más básicas. Los informes de Desarrollo Humano de los últimos años reflejan un crecimiento progresivo en los fenómenos de desigualdad internacional, pobreza y exclusión social (Banco Mundial, 2001).

En base a esta realidad, muchos han llegado al convencimiento de que los programas asistenciales de alivio transitorio de la pobreza, entre los que destaca la AOD, no son sostenibles a largo plazo, debido a sus elevados costes y requerimientos de apoyo financiero por parte del mundo rico y de los organismos de desarrollo (González-Vega, 1996). Lejos de esa perspectiva, ha nacido una nueva visión de financiación para el desarrollo, que apuesta por la creación de un sistema que sea viable a largo plazo, es decir, que sea autosuficiente y no dependa, como ocurría en la antigua visión, de las donaciones internacionales.

Así, desde finales de los años setenta y fundamentalmente durante las décadas de los ochenta y los noventa, a medida que los planificadores de estos organismos internacionales se daban cuenta que las iniciativas puestas en marcha no habían conseguido atender las necesidades de los más pobres, se comenzó a poner en práctica la nueva estrategia financiera: Los Microcréditos. Un nuevo instrumento financiero que, basado en una idea muy simple, está revolucionando el campo de la financiación para el desarrollo. Se trata de reducir al mínimo las restricciones que afrontan los pobres en sus intentos por acceder al crédito y poder así luchar contra su situación de pobreza.

El objetivo de este artículo es hacer un repaso a dicho instrumento y a las instituciones que trabajan con los mismos a lo largo del mundo. Se estudiará su origen y evolución y sus principales características. Por último, se hará un análisis de su validez como instrumento para reducir los niveles de pobreza en el mundo.

1. ¿QUÉ SON LOS MICROCRÉDITOS?

1.1. ORIGEN

Los microcréditos nacen para solucionar el problema de la falta de financiación con el que se enfrentan la gran mayoría de los pobres y de las microempresas del sector informal de las sociedades del tercer mundo.

Muchas teorías tradicionales del desarrollo han tratado de demostrar que uno de los principales motivos por los que en muchos países subdesarrollados



no se iniciaba un proceso de crecimiento económico sostenido era porque una gran parte de sus recursos humanos no estaban dispuestos a trabajar. Hoy se sabe que esto no es cierto. Los pobres del tercer mundo llevan mucho tiempo luchando por salir de la pobreza, situación en la que se encuentran atrapados debido fundamentalmente a un motivo: la falta de acceso a las fuentes de financiación (González, 1996; Lycette, 1988; Labie, 1998; Alarcón Costa, 1990).

En los países subdesarrollados hay millones de personas que, al no encontrar ninguna posibilidad de empleo en el sector estructurado de la economía, debido a su falta de preparación, tratan de crear sus propias fuentes de ingresos. Cada día un mayor número de personas pobres produce una amplia variedad de bienes en talleres improvisados, fabrican sillas de bambú o venden frutas y verduras en las laderas de cualquier camino. Todos estos pequeños "negocios" o microempresas, que dan ocupación muy precaria a una gran parte de la población de menores ingresos, conforman un singular sector de la economía conocido como el Sector Informal.

Ahora bien, para que estos micronegocios prosperen, para que puedan aprovechar las oportunidades económicas que se les presentan, necesitan tener acceso a una fuente de financiación. Necesitan capital para la adquisición de las materias primas y otros inputs necesarios, y éste resulta ser su gran obstáculo.

Por un lado, el crédito de la banca oficial siempre les ha sido negado a los más desfavorecidos, al no cumplir los requisitos de garantía. El lema de la banca oficial siempre ha sido: Los pobres carecen de recursos suficientes para sobrevivir, por lo tanto, no se les puede otorgar un crédito. Al carecer de acceso a los servicios financieros formales, la única salida de muchos era acudir a las fuentes informales. Bien pidiendo ayuda a sus familiares o bien acudiendo a los prestamistas individuales, también conocidos como usureros.

En cuanto a los recursos prestados por los familiares o amigos, dado que éstos provienen de su reducido patrimonio, muchas veces no se dispone de las cantidades suficientes como para poder prestar dicha ayuda. Así, en la mayoría de las ocasiones, los más pobres y los microempresarios encuentran grandes dificultades para adquirir el capital necesario, perdiendo así las oportunidades para el crecimiento de sus actividades y la posibilidad de mejorar su bienestar y el de sus familias.

En cuanto a los prestamistas individuales (usureros), si bien es cierto que son la principal fuente de crédito informal en el mundo subdesarrollado, se trata de intermediarios financieros que cobran unos intereses muy elevados, en torno al 10% mensual (Hossain, 1989), llegando incluso a veces al 10% diario, con lo que sus préstamos siempre resultan demasiado costosos (Carpintero, 1999 y Braverma, 1991). De esta manera, se crea un círculo vicioso, en el que los prestatarios sin acceso al crédito formal debido a su pobreza y a la no disposición de garantías, recurren a los prestamistas infor-

males, los cuales, a través de los elevados tipos de interés, les explotan y empobrecen aún más, de manera que nunca serán capaces de librarse de la necesidad de los mismos (Teka, 1997).

Como respuesta a este problema de falta de financiación (según datos del Banco Mundial, en 1996, de los 500 millones de microempresarios que existían en el mundo, menos del 2% tenían acceso a servicios financieros), unos cuantos especialistas en finanzas y en las teorías del desarrollo desafiaron los axiomas básicos de la banca oficial, que afirmaban que prestar a los más pobres era demasiado arriesgado y costoso como para resultar rentable, y pusieron en marcha un nuevo instrumento de financiación denominado Microcrédito.

Concretamente fue Muhammad Yunus, profesor de economía en la universidad de Chittagong (Bangladesh), quien después de doctorarse en Estados Unidos y volver a su país, comenzó a preocuparse por los elevadísimos niveles de pobreza y por la situación económica que empeoraba cada día. En 1974, Yunus decidió estudiar cómo vivían y se comportaban los pobres de las zonas rurales de Bangladesh. Deseaba averiguar por qué algunas personas, trabajando 12 horas al día, los 7 días de la semana, no tenían suficiente comida que llevar a sus mesas. Durante 1975-76, Yunus se dedicó a estudiar directamente las causas de la miseria rural. Un día mientras entrevistaba a una mujer hizo un gran descubrimiento:

Laili Begum era una pobre mujer que vivía en la pequeña aldea de Jobra. Laili trabajaba durante todo el día haciendo banquetas de bambú, pero seguía atrapada en la miseria. Laili no tenía capital propio, por lo que para comprar la materia prima, el bambú, tenía que pedir dinero prestado al comerciante que compraba su mercancía, el cual se aprovechaba de la situación, pagándole precios muy bajos por las banquetas y dejándole apenas un taka por día – varias pesetas por día. Con la ayuda de sus estudiantes de doctorado, Yunus descubrió que muchos otros también se encontraban bajo las mismas condiciones de vida. Su pobreza no era el resultado de falta de inteligencia o de vaguería. Era un problema estructural: falta de capital (Jolis, 1996:3).

Yunus se dio cuenta de que el sistema en el que vivían esas personas no les permitía ahorrar absolutamente nada. Por mucho que estas personas trabajaran, nunca podrían salir del nivel de subsistencia. Necesitaban tener acceso al capital, aunque fuera en pequeñas cantidades (Jolis, 1996).

Después de hablar con Laili, Yunus se ofreció a prestarle el equivalente a 30 dólares. Esto significaba que ella podría comprar el bambú sin necesidad de pedir dinero prestado al comerciante, y por lo tanto, podría exigir un mejor precio por sus banquetas. Lo mismo hizo con las otras 42 personas que se encontraban en la misma situación que Laili. Alentado por el éxito de su experimento, en 1976, Yunus puso en marcha un proyecto de investigación, cuyo



objetivo era el diseño de un programa de crédito para los más pobres que fuese viable. Rompiendo con todas las tradiciones y los principios sagrados de la banca comercial, otorgaba préstamos únicamente a los más pobres, sin exigirles garantías ni fiadores. Así nacieron los microcréditos² y éste fue el origen del banco Grameen.

1.2. CONCEPTO

Según la Conferencia Internacional sobre Microcréditos, que tuvo lugar en Washington D.C., del 2-4 de febrero de 1997:

“Los Microcréditos son 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”.

En términos generales, se trata por lo tanto, de una herramienta para reducir las diferencias en el acceso a los recursos financieros, y como consecuencia, para alcanzar mejores condiciones de vida para los más pobres. El objetivo final es hacer llegar el dinero, en condiciones muy favorables, a pequeños emprendedores de los sectores sociales más desfavorecidos.

La idea central que encierran los microcréditos es, en lugar de prestar millones para realizar grandes inversiones en infraestructura, conceder pequeños préstamos a los más necesitados, con el único fin de ayudarles a salir del círculo vicioso de la pobreza. De esta manera, ayudando a miles de pequeños microempresarios a crear su propio negocio, crear nuevos puestos de trabajo e incrementar sus ingresos, se puede romper este círculo en el que viven millones de personas, y como consecuencia, llegar a modificar las cifras mundiales de pobreza. Según palabras de M. Yunus, todos los hombres tienen una habilidad o instinto de supervivencia. No es necesario enseñarles cómo sobrevivir, sólo se necesita poner a su alcance los recursos financieros para que ellos mismos puedan desarrollar y poner en práctica las habilidades que ya tienen (Jolis, 1996).

1.3. CARACTERÍSTICAS

Las principales características de los microcréditos provienen de su propio nombre y son las siguientes:

- La reducida cuantía de los préstamos. Se trata de pequeñísimas cantidades de dinero. Varios cientos de dólares.
- Se conceden a muy corto plazo, normalmente por un periodo de un año o inferior a un año.

² Los Microcréditos surgieron de forma paralela y casi al mismo tiempo en Asia con el Banco Grameen y en América Latina con ACCION Internacional. Ambas instituciones que en principio no tenían nada que ver, adoptaron una misma idea y una misma forma de trabajo. Con el tiempo, dichas instituciones han aprendido mutuamente de sus errores y han compartido sus experiencias.

- Los periodos de reposición son muy pequeños y las cantidades devueltas en cada reembolso son, asimismo, muy reducidas. Lo más frecuente es que la devolución del principal más los intereses sea semanal o mensual.

- Por último, los recursos prestados, se invierten en actividades escogidas de antemano por los propios prestatarios.

El resultado de la prestación de estos servicios financieros es el incremento de los ingresos y los ahorros. Pero además, estimula la autoestima y confianza de los prestatarios en sí mismos, cuando descubren que pueden adquirir, invertir y devolver un préstamo.

2. LAS INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITOS

Durante las dos últimas décadas, han surgido numerosas iniciativas originadas, la mayoría de las veces, por instituciones privadas sin fines de lucro, pero también por ONGs y por diferentes organismos internacionales, con el fin de poner en marcha mecanismos de financiación para la microempresa.

Los primeros programas de microcréditos surgieron durante la década de los setenta. Al principio se trató de simples adaptaciones de las técnicas utilizadas por la banca comercial (Otero y Rhyne, 1998). Estas instituciones funcionaban con fondos concesionales, sin ninguna pretensión de que fueran devueltos, y con unas tasas de interés inexistentes o cercanas a cero. Dado el grave problema de falta de acceso a los recursos financieros por parte de grandes sectores de la población, la prioridad era asegurarles el crédito (Labie, 1998).

Los resultados de estos primeros programas no fueron muy positivos. En primer lugar, porque se basaban en fondos subsidiados. Este tipo de fondos suele ser muy negativo para los microempresarios, ya que éstos no realizan las inversiones necesarias para operar de forma eficiente. El empresario trabaja bajo una estructura de costes irreal, que le lleva a maximizar beneficios de manera ficticia. En el momento en que esos fondos externos faltan, el empresario comienza a tener pérdidas y experimenta problemas por no haber realizado las inversiones necesarias en su estructura productiva, terminando en la descapitalización y no pudiendo devolver los recursos que se le han concedido. Así estos programas quedaban de nuevo sujetos a la voluntad de los donantes. El segundo de los problemas con el que se enfrentaban, consistía en los elevadísimos costes de transacción en los que incurrian, debido precisamente a las especiales características de esta clientela. Así por ejemplo, los procedimientos para estudiar y aprobar nuevos créditos eran muy complicados, poco ágiles y demasiado burocratizados. Por último, el tercer problema fue su especialización en la concesión de créditos, dejando de lado la oferta de servicios de ahorro. Estos programas consideraban que los pobres, dado que no podían ahorrar, nunca demandarían este tipo de servicios. Todas estas características dieron lugar a una elevada morosidad y a la rápida descapitalización de las instituciones. No obstante, estos programas supusieron un gran



avance hasta que comenzaron a surgir las verdaderas instituciones dedicadas a las microfinanzas, también conocidas como Sistemas Financieros Descentralizados (SFD).

Habiendo aprendido de los errores pasados, se puso de manifiesto la necesidad de simplificar las operaciones, de tal forma que los costes del préstamo fueran proporcionales al reducido tamaño de los créditos. Al mismo tiempo, estas nuevas instituciones también se dieron cuenta que las personas a las que los microcréditos iban dirigidos, si estaban dispuestas a pagar tasas de interés que cubrieran los elevados costes asociados a la concesión de multitud de pequeños créditos. Más aún, estos prestatarios podían y deseaban pagar tasas superiores a las del mercado, con el fin de poder tener acceso a un recurso que les estaba limitado: el capital.

La experiencia exitosa, durante los últimos años, de instituciones como el Banco Grameen de Bangladesh, el Banco Rakyat de Indonesia o Acción Internacional en América Latina, han demostrado la viabilidad económica y financiera de los programas de microcréditos.

2.1. CARACTERÍSTICAS DE LAS INSTITUCIONES DE MICROFINANZAS

Estas instituciones han modificado las prácticas tradicionales de la banca, eliminando la necesidad de garantías colaterales y creando un sistema bancario basado en la confianza mutua, responsabilidad, participación y creatividad. En comparación, por lo tanto, con las instituciones financieras más tradicionales, las instituciones de microfinanzas poseen unos rasgos comunes que las hacen ser muy innovadoras. Sus principales características son las siguientes:

1) *Enfoque en los pobres*

Se trata del rasgo más representativo de estos programas. Cada institución posee sus propios mecanismos de actuación, pero el objetivo principal de todas ellas es atender y mejorar las necesidades financieras de los más desfavorecidos.

2) *Conocimiento del mercado que atienden*

Es importante que estas instituciones conozcan las necesidades, preferencias y limitaciones de su clientela para poder satisfacerlas adecuadamente. Los clientes de estas instituciones son aquellos, que aunque poseen capacidad empresarial, son demasiado pobres como para acceder a la banca tradicional. Además, estos clientes poseen unas limitaciones muy específicas. Por todo ello, estas instituciones deben conceder créditos en unas condiciones favorables para los más pobres de las zonas rurales, por ejemplo:

- No se requieren garantías colaterales. Estas instituciones han sustituido las garantías por otras técnicas que motivan la devolución de los préstamos. Entre ellas se pueden encontrar las garantías solidarias, en las que otros responden con sus bienes en lugar del endeudado, las presiones sociales o los requisitos de ahorro (Castelló, 1995). Otra de las técnicas frecuentemente utilizadas, es la promesa de préstamos futuros en montos crecientes, generalmen-

te conocidos como programas de préstamos progresivos, siempre y cuando el cliente satisfaga correctamente los compromisos asumidos: devolución del principal más los intereses en las fechas indicadas. (Christen y Wright, 1993).

- Las transacciones se realizan de la forma más simple posible. Recordemos que los microcréditos están dirigidos hacia una clientela que por lo general es analfabeta. Por este motivo, los contratos de préstamo son muy sencillos. Suelen ser siempre anuales, con un tipo de interés fijo.

- Las oficinas comerciales se encuentran ubicadas cerca de las localidades donde los prestatarios viven o desarrollan sus actividades. Estos clientes, poseen grandes limitaciones de tiempo y de recursos económicos como para desplazarse de forma regular a los grandes centros empresariales.

- Dado que el capital inicial para la puesta en funcionamiento de una nueva microempresa no suele ser muy elevado, la reducida cuantía de los préstamos está adaptada a las necesidades de este sector.

- Los procedimientos para estudiar y aprobar un nuevo crédito son ágiles y flexibles, lo que permite que el nuevo crédito se pueda otorgar muy rápido, en una o varias semanas. Esto se adapta perfectamente a las condiciones de este sector de la población, que normalmente no pueden asumir una larga espera para recibir el dinero.

3) *Evaluación del riesgo*

La mayoría de los programas exitosos de microfinanzas evalúan el riesgo crediticio de acuerdo al conocimiento personal entre el prestamista y el prestatario. Normalmente, un nuevo cliente debe ser recomendado por un cliente antiguo. En lugar de realizar la selección en base a criterios técnicos o del personal del programa, los nuevos clientes son seleccionados por aquellos que les conocen mejor u otros microempresarios del mismo área de trabajo (Christen y Wright, 1993).

4) *Reducción de los costes*

La estructura administrativa de estas instituciones es muy poco compleja y burocratizada. El objetivo final es la reducción de los costes de transacción, para que, como hemos comentado anteriormente, los costes del préstamo sean proporcionales al reducido tamaño de los créditos, y también para hacer posible la siguiente característica.

5) *Autosuficiencia financiera*

Otro de los rasgos comunes de toda institución que suministre microcréditos es la búsqueda de la autosuficiencia en términos financieros³. Sin esta

³ Cuando se habla de la autosuficiencia financiera, se hace referencia exclusivamente a las operaciones financieras realizadas por la institución. Muchas instituciones de microcréditos, no sólo prestan servicios financieros, también prestan servicios de capacitación y de asesoría, servicios que son deficitarios en sí mismos. Por lo general, las instituciones que también prestan este tipo de servicios no financieros, deberán cubrir los déficit generados por los mismos, vía recursos de cooperación internacional o bien, en caso de existir, utilizando los excedentes procedentes de la gestión de los servicios financieros.



característica, la institución no podrá ser viable a largo plazo. Según palabras de González-Vega (1997), ser hoy autosuficiente en términos financieros, significa alcanzar a un mayor número de pobres mañana. Para ello, es necesario que la institución sea capaz de cubrir todos sus costes (costes de operación, coste de los fondos (incluyendo el de oportunidad), provisiones para incobrables y coste de la inflación). Si además se quiere asegurar el crecimiento futuro de la institución, será necesario incluir un margen que asegure dicho crecimiento. Todo ello, muchas veces, llevará a la imposición de tipos de interés superiores a los del mercado.

Dadas las características de la clientela de estas organizaciones y el tipo de préstamos concedidos (multitud de pequeñísimos créditos), los costes de transacción y los cargos administrativos son demasiado elevados en comparación a los reducidos ingresos por pago de intereses. En estas condiciones, el principal camino para conseguir la autosuficiencia es la reducción de los costes y el establecimiento de los tipos de interés más adecuados.

Algunas de las técnicas innovadoras que estas instituciones utilizan para reducir sus costes son:

- La utilización de procedimientos de solicitud muy sencillos. Generalmente, estas solicitudes no ocupan más de una página.
- La descentralización de la toma de decisiones sobre cualquier nueva operación de crédito, a nivel de las oficinas locales.
- El uso de aquellas metodologías que sirvan para delegar la toma de decisiones y la puesta en marcha de las actividades en manos de los propios clientes (Grupos Solidarios).
- El empleo de sistemas informáticos adecuados para manejar grandes volúmenes de información y de transacciones.
- La utilización de criterios de elegibilidad para la aprobación de nuevas operaciones que sean "fácilmente verificables" (Castelló, 1995).

En cuanto al establecimiento de los tipos de interés más adecuados, estos deben de ser similares o relativamente superiores a los establecidos por los intermediarios financieros formales, pero a su vez, más bajos que los de los intermediarios informales (Rhyne y Otero, 1998).

Desde que aparecieron los primeros programas de microcrédito en los años setenta, siempre ha existido un gran debate acerca de los tipos de interés que se deben cobrar. Durante las décadas de los setenta y de los ochenta, este debate⁴ se centró en la idoneidad o no de aplicar tasas subsidiadas.

Históricamente, se ha comprobado que las tasas de morosidad de los programas subsidiados han sido más altas que las de los programas que operan con las tasas del mercado. Actualmente, la mayoría de las líneas de inves-

⁴ Para un análisis en profundidad de todos los aspectos relativos al establecimiento de los tipos de interés, véase: Ghaté (1988), Christensen (1993), Castelló (1995), Christen et al. (1995); Hollis y Sweetman (1998).

tigación están de acuerdo en que las tasas no deben estar subsidiadas. Siguiendo las palabras de Castelló, "irónicamente, una política de tasa subsidiada no solamente condena al programa a desaparecer por su falta de viabilidad a largo plazo, sino que resulta ser una irresponsabilidad con aquel empresario pobre a quien se pretende ayudar" (1995:95).

Durante la última mitad de la década de los noventa, el debate se ha centrado más bien en si las tasas cobradas deben ser iguales a las del mercado o si, buscando la autosuficiencia financiera, deben ser aquellas que permitan cubrir todos los costes operativos y financieros, aunque esto signifique unos tipos de interés muy superiores a los del mercado.

Actualmente, todavía existen autores que opinan que la autosuficiencia completa no se puede conseguir⁵ (Johnson y Rogaly, 1997:64; Buckley, 1997). En contraposición a estas ideas, el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo de 1997, afirma que la autosuficiencia completa si se puede alcanzar, y que así lo muestran ciertas experiencias como la del Banco Rakyat de Indonesia. Añade que toda institución de microfinanzas, después de una etapa inicial, tiene que eliminar todo tipo de subsidio, y debe cobrar tasas que cubran los costes de oportunidad del capital (incluida la tasa de inflación), los costes de operación, las pérdidas de préstamos, y deberá obtener una tasa mínima de retorno positiva. Además, en la mayoría de los casos, los clientes de este tipo de instituciones aceptan estas tasas de interés, pues éstas siguen siendo significativamente inferiores a las cobradas por los usureros, y las prefieren a la ausencia absoluta de crédito por parte del sector formal.

6) *Importancia del ahorro*

La banca oficial siempre ha creído en el mito de que los pobres son incapaces de ahorrar. Se suponía que los sectores más pobres de la sociedad, especialmente de las áreas rurales, no ahorran porque los escasos recursos de que disponían preferían gastarlos en consumo. Tradicionalmente, sobre la base de estas ideas, las instituciones financieras nunca desarrollaron programas de ahorro en las áreas rurales de los países en desarrollo. Siguiendo las palabras de Robinson (1998:62), "los ahorros han sido bautizados como la mitad olvidada de las finanzas rurales".

Sin embargo, durante las tres últimas décadas, han aparecido extensos estudios sobre el tema que han demostrado la falsedad de estas ideas⁶. La realidad es que en todo el mundo y en todos los grupos de ingresos, la gente ahorra por motivos tan variados como el consumo, educación, emergencias, inversiones productivas y muchos otros. La gente pobre, tanto las economías

⁵ Autores como S. Carpintero (1998), después de estudiar en profundidad el sector de la micro-empresa en América Latina, pone de relieve la gran dificultad de conseguir la autosuficiencia financiera. Según sus propias palabras "la realidad demuestra que, a lo largo y ancho de América Latina, la autosuficiencia de estas instituciones está muy lejos de ser una realidad".

⁶ Véase: Almeyda, 1997:131; Restrepo y Reichmann, 1995; Adams y Canavesi, 1989; Robinson, 1995 y 1998 y Wisniewski, 1998.



domésticas como los pequeños empresarios, ahorran, y cuando no disponen de instituciones financieras seguras lo hacen en formas no financieras, mediante la compra de tierras, ganado o guardando el efectivo en sus casas (Robinson, 1998).

Uno de los estudios más conocidos sobre la importancia de la oferta de servicios de ahorro, es el del Banco Rakyat de Indonesia (BRI). La experiencia Indonesia⁷ ha demostrado que puede existir una elevada demanda rural de depósitos de ahorro, que los pobres de las zonas rurales están dispuestos a ahorrar a tipos de interés comerciales y que un gran volumen de crédito puede ser financiado vía ahorros. Al igual que en el caso de Indonesia, en muchos otros estudios, se ha demostrado que las economías domésticas pobres y las microempresas deseaban una cuenta de ahorros segura, localizada cerca de ellos⁸, y de la que pudieran ir sacando fondos cuando los necesitaran.

Actualmente, habiendo aprendido de los errores del pasado, y con la experiencia de algunos programas exitosos como es el BRI, se puede afirmar que los servicios de ahorro son muy importantes. Benefician a la propia institución microfinanciera al permitir que se alcance la autosuficiencia financiera, y benefician a las economías domésticas y a las microempresas, al facilitar el acceso a los recursos ahorrados, sin necesidad de tener que buscar nuevos créditos.

Para que los servicios de ahorro sean efectivos y alcancen a la población destino, deben cumplir las siguientes características:

- Tienen que ser un instrumento de ahorro voluntario y con libre e inmediato acceso a los recursos ahorrados. La liquidez es crucial. La población ahorra para afrontar emergencias y nuevas oportunidades de inversión que pueden surgir en cualquier momento.
- No pueden estar limitados a aquellos que demanden servicios de préstamo.
- Deben ofrecer seguridad y una devolución real positiva.

7) *Se dirigen especialmente a las mujeres*

La gran mayoría de los clientes de las instituciones microfinancieras en todo el mundo son mujeres. Este hecho es debido, en primer lugar, a que ellas son las más desfavorecidas entre los pobres, y por lo tanto, son las que cumplen la mayoría de las veces los requisitos de elegibilidad. En segundo lugar, porque las tasas de devolución de las mujeres son superiores a las de los hombres, lo que da lugar a que las instituciones microfinancieras prefieran dirigirse hacia las mujeres para así alcanzar más fácilmente el objetivo de autosuficiencia financiera.

⁷ Para estudiar más en profundidad la experiencia del Banco Rakyat de Indonesia en la movilización de los ahorros, véase: Robinson, M. (1998:75-89) y Boombard, J.J. y Angell, K.J. (1998:259-284).

⁸ Según un estudio realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo: la proximidad al hogar era considerada por los pobres más importante "cuando se trataba de tomar decisiones sobre los ahorros que sobre los servicios de crédito" (Almeyda, 1997:51).

2.2. METODOLOGÍAS UTILIZADAS POR LAS INSTITUCIONES DE MICROCRÉDITOS

Con el objetivo de alcanzar a los clientes de menores ingresos, las instituciones de microcréditos utilizan distintos métodos entre los que destacan:

1) *Los Grupos Solidarios*. Un grupo solidario es un conjunto de entre cinco y ocho personas, unidas por un vínculo común –generalmente vecinal o de amistad-, quienes se organizan en grupo con el fin de obtener un pequeño crédito que será dividido entre todos los miembros del grupo (Otero, 1988).

El éxito de esta metodología se basa fundamentalmente en la utilización de las garantías mutuas. Es decir, los propios miembros actúan como garantía, ejerciendo presión para que los reembolsos se efectúen correctamente. Si por cualquier motivo alguno de ellos tuviera alguna dificultad para devolver el préstamo, el resto tendría que hacerse cargo, ya que la responsabilidad es conjunta, y si no cumplen, ninguno de los miembros podrá recibir un crédito futuro.

2) *Los Bancos Comunales*. Esta metodología, denominada originalmente Village Banking, fue creada por John Hatch fundador de FINCA Internacional⁹.

Un banco comunal es un grupo de entre 30 y 50 personas de una misma comunidad, generalmente mujeres, que se unen para garantizarse mutuamente los préstamos individuales recibidos, para favorecer el ahorro y para prestarse apoyo mutuo (FINCA Internacional, 2000).

3) *Los préstamos individuales*. Se trata de la metodología más sencilla y también más común. En este caso, el préstamo es solicitado por una única persona. La petición se basa en las necesidades de la propia persona. Ella es la que tendrá que cumplir todos los requisitos y será la única responsable ante la institución a la hora de la devolución de los fondos. Una ventaja interesante es que el préstamo se adapta a la capacidad de pago y a las características del cliente (Almeyda, 1997:124).

4) *Las Uniones de Crédito*. Son instituciones financieras cooperativas. Se trata de un conjunto de personas, con un vínculo común, que unidas voluntariamente, buscan mejorar su acceso a los servicios financieros y su común desarrollo económico y social. Como cooperativas, son propiedad de sus miembros y están dirigidas por éstos de forma democrática. Los miembros, es decir, todos aquellos que poseen una cuenta de ahorro en la institución y por tanto pueden solicitar un préstamo, son los que toman las decisiones sobre las tasas de interés, los plazos y el resto de políticas. Esto las diferencia de las otras metodologías, en las que los clientes no tienen nada que ver con los que dirigen la institución.

⁹ En 1989, John Hatch publicó su libro *The Village Bank Manual* en el que se describen los motivos por los que, determinadas personas, especialmente las mujeres, están sumidas en la pobreza y explica cómo esta nueva herramienta, los bancos comunales, pueden ayudar a escapar de la misma.



5) *Los Fondos Rotatorios*. Es la metodología utilizada principalmente por las asociaciones de ahorro y crédito rotatorio (ROSCAS). En este tipo de metodología, un grupo de personas con un nexo común se unen cada cierto tiempo, una vez a la semana o una vez al mes, para aportar a un fondo de ahorro común una determinada cantidad de dinero, la cual acumulada a las anteriores aportaciones se irá repartiendo por turnos entre todos los miembros de la asociación. Siempre debe haber un responsable o líder del grupo, el cual se tendrá que ocupar de recolectar y cuidar los fondos. Lo normal también, es que el líder del grupo sea el primero en recibir los fondos (Von Pischke, 1991 y Berger y Buvinic, 1989). La filosofía que yace detrás de este tipo de instrumento es la autoalimentación del fondo. Gracias a la devolución de los préstamos concedidos junto con los intereses causados, el fondo, si está correctamente gestionado, podrá tener una duración ilimitada (Carpintero, 1999).

En general, las diferencias entre los distintos tipos de metodologías no son tan grandes. Todas ellas descansan en un factor común: la búsqueda de métodos innovadores para reducir los costes administrativos y de operación, y para continuar con el acercamiento a este tipo de clientes.

3. CONCLUSIONES

Dentro de la comunidad internacional de desarrollo, muchos son los que todavía siguen creyendo válida la antigua visión de financiación para el desarrollo y critican la filosofía de los microcréditos. No creen que se trate de un verdadero instrumento de financiación para el desarrollo, y rechazan su validez.

Algunos autores como Buckley (1997) cuestionan si el reciente e impresionante interés por los microcréditos realmente puede llegar a resolver el problema del subdesarrollo. Según ellos, no parece existir suficiente evidencia empírica que sugiera impactos significativos, ni a nivel microeconómico, en términos de generación de mayores y regulares ingresos o mayores niveles de empleo, ni a nivel macroeconómico, en términos del incremento de la producción nacional.

Durante la última década, se han realizado una serie de estudios microeconómicos, muy rigurosos metodológicamente, con los que se puede dar respuesta a estas críticas (Hossain 1984 y 1989), Khandkar, Khalily y Khan (1993), Mustafa et al (1996), Pitt y Khandkar (1996), BRI (1990) y Hulme y Mosley (1996¹⁰). Según estos estudios existen evidencias estadísticamente significativas del impacto positivo que los programas de microcredito tienen sobre el incremento de los ingresos de los prestatarios, la creación de empleo y el bienestar de los más necesitados. En todos estos estudios, gracias al

¹⁰ Hulme, D. y Mosley, P. (1996): *Finance Against Poverty*, Routledge, London. Este libro consta de dos volúmenes. El primero, examina la teoría de los servicios microfinancieros y el segundo, es una recopilación de estudios de impacto que presenta evidencias empíricas de los efectos de los microcréditos. Esta recopilación es una referencia obligada, ya que se trata de uno de los estudios estadísticos más serios realizados sobre el tema.

incremento de los ingresos, un importante porcentaje de los prestatarios lograron situarse por encima de la línea oficial de la pobreza. Además, estos autores junto con otros como Hashemi, Schuler y Riley (1996) también afirman la existencia de efectos sociales positivos, como el fortalecimiento de las mujeres y nuevas relaciones más igualitarias entre los dos sexos.

Por lo tanto, aunque a nivel agregado todavía no se ha conseguido demostrar que los programas de microcréditos tengan alguna influencia sobre la tasa de crecimiento nacional, es preciso reconocer que dicha realidad no disminuye la importancia que los mismos poseen en su labor de reducción de la pobreza. Actualmente, los microcréditos se han convertido en una popular, aunque controvertida herramienta para permitir el desarrollo de millones de personas.

La experiencia ha puesto de manifiesto que la falta de garantías no puede ser obstáculo para conceder créditos a los más pobres, y que éstos son capaces de superar el umbral de la pobreza y generar fuentes estables de ingresos si se les permite el acceso a las fuentes de financiación.

En estos momentos, el campo de los microcréditos ha experimentado una expansión que ha echado por tierra los prejuicios convencionales de la banca privada. El éxito ha ido más allá de lo esperado. Durante estas tres décadas ha nacido un nuevo intermediario financiero. Al margen de la banca oficial y al margen de los prestamistas informales, las instituciones de microfinanzas han sido las actividades de promoción y financiación del desarrollo económico y social que más rápido crecimiento han experimentado durante los últimos decenios, habiéndose registrado una increíble expansión de estos programas especialmente en Asia, África y América Latina. Actualmente se acercan al millar en todo el mundo, prestan servicios a cerca de diez millones de prestatarios y mueven cientos de millones de dólares al año.

BIBLIOGRAFIA

- Adams, D. W. y Canavesi, M. L. (1989): "Rotating Savings and Credit Associations in Bolivia", *Savings and Development*, Vol. 13, nº 3, págs. 219-236.
- Alarcón Cossta, C. (1990): *Sector Informal: ¿Problema o solución?*, Fundación Ecuatoriana de Desarrollo, 2ª Ed., Quito.
- Almeyda, G. (1997): *Dinero que cuenta: Servicios financieros al alcance de la mujer microempresaria*, Banco Interamericano de Desarrollo, Washington, D.C.
- Ashe, J. y Cosslett, C. (1989): *Credit for the Poor*, PNUD, New York.
- Bakhoun, I. et al. (1989): *Banking the Unbankable*, Panos Ed., London.
- Banco Mundial (2001): *Informe sobre desarrollo mundial, 2000/2001: Lucha contra la pobreza*, Washington, D.C.



- Bank Rakyat Indonesia (BRI) (1990): *Kupedes Development Impact Survey*, Research and Development Department, BRI Planning, Jakarta.
- Baydas, M., Graham, D. H. y Valenzuela, L. (1997): *Bancos comerciales en las microfinanzas: Nuevos actores en el mundo microfinanciero*, Microenterprise Best Practices Working Paper, Agencia de los Estados Unidos para el Desarrollo Internacional (USAID), Washington D.C.
- Bennett, L. y Cuevas, C. (1996): "Sustainable Banking with the Poor", *Special Issue of the Journal of International Development*, Vol. 8, nº 2.
- Berenbach, S. y Guzmán, D. (1993): *La experiencia con los grupos solidarios en el mundo*, Monografía, ACCION Internacional, Cambridge, MA.
- Berger, M. y Buvinic, M. (1989): *Women´s Ventures*, Kumarian Press, West Hartford.
- Berger, M. y Buvinic, M. (1988): *La mujer en el Sector Informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas.
- Boomgard, J. J. y Kenneth, J. A. (1998): "Logros del sistema Unit Desa del Banco Rakyat de Indonesia. Un modelo atractivo para ser adoptado por otros países", en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 259-283.
- Braverma, A. y Huppi, M. (1991): "El mejoramiento de los sistemas de financiación rural en los países en desarrollo", *Finanzas y Desarrollo*, Vol. 28, nº 1, págs. 42-44.
- Buckey, G. (1997): "Microfinance in Africa: Is it either the problem or the solution?", *World Development*, Vol. 27, nº 1, págs. 1081-1093.
- Carpintero, S. (1999): "Panorama general del microcrédito en América Latina", *Revista de Cooperación Internacional*, Vol. 2, págs. 103-124.
- Carpintero, S. (1998): *Los programas de apoyo a la microempresa en América Latina*, Ed. Deusto, Bilbao.
- Castelló, C. (1995): "Servicios financieros a la microempresa. Lecciones y perspectivas", *Síntesis Revista de Ciencias Sociales Iberoamericanas*, nº 23, págs. 91-99.
- Christen, R. y Wright, S. (1993): "Chile. Financiamiento de la microempresa. Viabilidad de la creación de un mecanismo financiero formal", en J. Mezzera (Ed.), *Crédito Informal: Acceso al Sistema Financiero*, PREALC, Chile, págs. 141-164.
- Christen, R., Rhyne, E., Vogel, R. y Mckean, C. (1995): *Maximizing the outreach of microenterprise finance: An analysis of successful microfinance programs*, USAID Program and Operations Assessment Report, nº 10, Washington, D.C.

- Christensen, G. (1993): "The limits to informal financial intermediation", *World Development*, Vol. 21, nº 5, págs. 721-731.
- De Silva, D. y Denby, N. (1989): *Banking the unbankable: Bringing credit to the poor*, Panos, London.
- FINCA Internacional (2000): "Village Banking: Credit for Change", www.villagebanking.org.
- Ghate, P. B. (1988): "Informal credit markets in Asian developing countries", *Asian Development Review*, Vol. 6, nº 1, págs. 64-85.
- Gonzalez-Vega, C. et al. (1997): "Bancosol: The challenge of growth for micro-finance organisations", en Schneider, H. (Ed.), *Microfinance for the poor?*, Development Centre for the OCDE, Paris, págs. 129-165.
- Gonzalez-Vega, C. (1996): "Introducción", en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 11-17.
- Hashemi, S. M., Schuler, S. R. y Riley, A. P. (1996): "Rural credit programs and women's empowerment in Bangladesh", *World Development*, Vol. 24, nº 4, págs. 635-653.
- Hicks, U. K. (1965): *Development Finance*, Oxford University Press.
- Hollis, A. y Sweetman, A. (1998): "Microcredit: What can we learn from the past?", *World Development*, Vol. 26, nº 10, págs. 1875-1891.
- Hossain, M. (1989): *Credit for alleviation of rural poverty: The Grameen Bank in Bangladesh*, Research Report 65, International Food Policy Research Institute, Washington, D.C.
- Hossain, M. (1984): *Credit for the rural poor: The experience of the Grameen Bank in Bangladesh*, Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS), Dhaka.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1998): "Microenterprise Finance: Is there a conflict between growth and poverty alleviation?", *World Development*, Vol. 26, nº 5, págs. 783-790.
- Hulme, D. y Mosley, P. (1996): *Finance against poverty*, Vol. 1 and Vol 2, Routledge, London.
- Johnson, S. y Rogaly, B. (1997): *Microfinance and Poverty Reduction*, Oxfam Publications, Oxford.
- Jolis, A. (1996): "The Good Banker", *The Independent*, Sunday Supplement, 5 May.
- Khandkar, S., Khalily, B. y Khan, Z. (1993): *Grameen Bank: What do we know?*, World Bank, unpublished paper, Washington D.C.
- Labie Lebon, M. y Sota Ramos, J. (1998): "La creación de instituciones de microfinanzas: ¿Una elección con riesgo?", *Boletín del ICE*, nº 2570, págs. 31-39.

- Lycette, M. y White, K. (1988): "Acceso de la mujer al crédito en América Latina y el Caribe", en Berger, M. y Buvinic, M. (Eds.), *La mujer en el sector informal: Trabajo femenino y microempresa en América Latina*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, págs. 35-66.
- Mustafa, S., Ara, I., Banu, D., Hossain, A., Kabir, A., Mohsin, M., Yusuf, A. y Jahan, S. (1996): *Beacon of hope: An impact assessment study of BRAC's rural development programme*, BRAC Research and Evaluation Division, Dhaka, Bangladesh.
- Naciones Unidas (2000): *Informe sobre desarrollo humano 2000*, Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Nueva York.
- Naciones Unidas (1998): "Role of Microcredit in the eradication of poverty", *Report of the General Secretary of the United Nations*. (Este informe fue preparado en respuesta a la solicitud planteada por la Asamblea General en su Resolución 52/194 con fecha 18 de diciembre de 1997).
- Otero, M. y Rhyne, E. (1998): *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México.
- Otero, M. (1988): "Programas de los Grupos Solidarios", en Berger, M. y Buvinic, M. (Eds.), *La mujer en el sector informal. Trabajo femenino y microempresa*, Editorial Nueva Sociedad, Caracas, págs. 125-144.
- Otero, M. (1986): *El concepto de Grupo Solidario. Características y significado del sector informal*, PACT, New York.
- Pampillón, R. (1995): "Ayuda extranjera para el tercer mundo", *Boletín Económico del ICE*, nº 2439, págs. 3511-3514.
- Pitt, M. M. y Khandker, S. R. (1996): *Household and intrahousehold impact of the Grameen Bank and similar targeted credit programs in Bangladesh*, World Bank Discussion Paper, nº 320, The World Bank, Washington, D.C.
- Restrepo, E. y Reichmann, R. (1995): *Balancing the double day: Women microentrepreneurs as managers*, Accion Internacional, Cambridge, M.A.
- Rhyne, E. y Otero, M. (1998): "Servicios financieros para microempresas: Principios e instituciones", en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 43-60.
- Robinson, M. (1998): "Movilización de ahorros y fondos microempresariales: La experiencia Indonesia", en Otero, M. y Rhyne, E. (Eds.), *El nuevo mundo de las finanzas microempresariales*, Plaza y Valdés Editores, México, págs. 61-89.
- Robinson, M. (1995): "Indonesia: The role of savings in developing sustainable comercial financing of small and micro enterprise", en Brugger, E.A. y Rajapatirana, S. (Eds.), *New Perspectives on Financing Small Business In Developing Countries*, ICS Press, New York.

- Teka Aregau, G. (1997): *El papel del crédito agrícola en el desarrollo agrario en Etiopía*, Tesis Doctoral presentada en la Universidad Autónoma de Madrid el 3 de julio de 1997.
- Von Pischke, J. K. (1991): *Finance at the frontier: Debt capacity and the role of credit in the private economy*, World Bank, Washington, D.C.
- Wisniwski, S. (1998): *Savings in the context of microfinance*, Ponencia presentada en el Foro Interamericano sobre Microempresa, Ciudad de México, marzo 1998. (www.gtz.edu)
- Yunus, M. (1998): *Hacia un mundo sin pobreza*, Editorial Andrés Bello, Barcelona.
- Yunus, M. (1993): "Alleviation of Poverty is a matter of will, not of means", Grameen Bank, www.grameen-info.org

OTRAS FUENTES DE CONSULTA SOBRE MICROFINANZAS Y POBREZA

- Accion Internacional: www.accion.org
- FINCA Internacional Village Banking: www.villagebanking.org
- Microcredit Summit www.microcreditsummit.org
- Microenterprise Innovation Program (USAID): www.mip.org
- The Consultive Group to Assist the Poorest:
www.worldbank.org/html/cgap/cgap.html
- The Grameen Bank: www.grameen-info.org
- WOCCU (2000): www.woccu.org

