

EL MICROCRÉDITO: ÁMBITO DE APLICACIÓN DENTRO DE LAS SOCIEDADES OCCIDENTALES

Mateo García Cabello(*)

1. Introducción

El concepto "microcredito", desconocido en nuestro país hasta hace poco, viene despertando en los últimos tiempos una mayor curiosidad en los medios financieros y económicos, como consecuencia de la multiplicación de sus apariciones en diferentes medios de comunicación. Así, la concesión del premio Príncipe de Asturias a Muhammed Yunus, creador del Grameen Bank y pionero de los sistemas de microcrédito, o la asistencia de S.M. la Reina Doña Sofía a las reuniones del Microcredit Summit celebradas en Washington, o más recientemente al Foro Internacional de Microcrédito celebrado en Madrid en este pasado mes de Enero, son una buena prueba de ello.

Aún así, y aunque el concepto microcrédito o microfinanzas (término probablemente mas completo que microcrédito) empiecen a sonar familiares en determinados círculos, todavía queda un enorme trecho hasta que se comprenda hasta qué punto las estructuras de microfinanzas pueden llegar a jugar un papel fundamental dentro de los procesos de desarrollo y crecimiento en las economías, no solo de los países en vías de desarrollo, sino también en la de los países desarrollados.

El objetivo de este artículo no es, por tanto, hablar de la experiencia de los sistemas de microcrédito en países como Bangla Desh, Mala-

wi o el altiplano andino, ni mostrar sus mecanismos de funcionamiento, sino definir sobre qué marcos de actuación podrían ser efectivos los sistemas de microcrédito dentro de nuestras sociedades, establecidos pues, como complementos de los sistemas financieros y crediticios "formales"

2. Definición de microfinanzas y origen del problema: la exclusión financiera

En primer lugar: ¿qué se podría entender por microcrédito y que englobaría este concepto? La respuesta, tras una exhaustiva búsqueda bibliográfica, es simple: no existe una definición exacta o universalmente válida del concepto. Ello se debe a que cuando hablamos de microcrédito, no nos estamos refiriendo a un conjunto de herramientas encuadradas dentro de sistemas más o menos predeterminados, como podría ocurrir con los componentes del negocio financiero formal, que se mueve alrededor de una serie de parámetros más o menos *standard* en todo el mundo, sino que nos referimos a sistemas totalmente heterogéneos que surgen en la mayoría de los países del tercer mundo como respuesta a la imposibilidad del cerca del 75 por 100 de los habitantes de estos países para acceder a cualquier servicio financiero, y que por tanto se adaptan de forma flexible a los elementos y circunstancias de cada área.

Aún así, se podría aventurar una definición de mínimos, mediante la cual se definan los parámetros esenciales que deben contener estos sistemas. De este modo, *microcrédito sería cualquier sistema que combine la eficiencia financiera con la eficacia social*, entendiendo la *eficiencia* como la capacidad del sistema para la maximización de los recursos financieros en términos de autosostenibilidad, para el mantenimiento de un control de los niveles de gasto, así como de la conservación del valor real del capital del fondo del programa de microcrédito; y la *eficacia* como la capacidad para la consecución de unos objetivos de integración económica y social a través del acceso del beneficiario a recursos financieros, concedidos bajo una perspectiva de flexibilidad y proximidad a las circunstancias personales de cada individuo.

Y esta definición, que aparentemente parece amplia es, realmente, bastante restrictiva: pocas cosas hay tan difíciles dentro del sector como encontrar fórmulas que puedan combinar eficiencia financiera con eficacia social. El mejor ejemplo de ello son las experiencias de los bancos de desarrollo agrícola y otras entidades análogas surgidas en los países en vías de desarrollo durante los años 50 y 60 con la misión de actuar como herramientas financieras de desarrollo rural, y que se vieron abocados a la desaparición, la bancarrota o la reorientación de objetivos, ante la imposibilidad de mantener su eficiencia financiera y la vocación de servicio social para la que fueron concebidos.

Como ya se ha comentado anteriormente, el desarrollo de sistemas de microcrédito o más correctamente de microfinanzas(1), término que se utilizará en adelante, es general en la mayoría de los países del tercer mundo. La pregunta obligada, entonces, es por qué los sistemas de microfinanzas cuentan con una gran implantación en los países del tercer mundo, donde han probado ser una herramienta útil de integración económica y de lucha contra la pobreza, y sin embargo tienen una escasa implantación dentro de las estructuras económicas y sociales de los países industrializados.

El problema es la creencia generalizada de las instituciones y de la sociedad en general, de que *la red y extensión de los servicios que proveen las instituciones financieras son suficientes para cubrir a todos los ciudadanos que*

quieran acceder a ellos. O lo que es lo mismo, existe una falsa ilusión de accesibilidad al sistema bancario formal.

Y sin embargo, existe una bolsa de población que podría considerarse que *de facto* se encuentra excluida del sistema financiero formal en términos prácticos. Dentro de este conjunto, nos podemos encontrar a los inmigrantes económicos y refugiados, así como grupos marginales, parados de larga duración, etc, todos ellos encuadrados en los llamados "últimos grupos económicos de la sociedad".

En la actualidad, los estudios y trabajos realizados en relación con las causas y derivaciones de la exclusión financiera, son todavía más bien escasos. De hecho, en nuestro país, son casi inexistentes careciéndose casi por completo de datos contrastados acerca de este fenómeno.

Donde si se han realizado estudios en cierta profundidad es el Reino Unido. De entre ellos cabe destacar el "Informe Rowntree", y cuyas conclusiones han sido bastante sorprendentes, por cuanto han venido a poner de manifiesto, que el problema de la exclusión financiera en términos reales afectaba a alrededor de un 20 por 100 de la población de Gran Bretaña.

Hoy en día, el gran reto en España dentro de este campo es cuantificar la magnitud del proceso de exclusión financiera, y relacionarlo con el desarrollo y crecimiento de sistemas de economía informal en las grandes áreas urbanas de nuestro país donde este problema presenta una mayor incidencia que, por ejemplo, en sectores rurales (la inclusión de España en la Unión Europea ha motivado que en 15 años el sector agrícola pase de una existencia relativamente al margen de cauces de financiación formales, a una situación en la que es difícil encontrar actividad que no se desarrolle a través de algún tipo de ayuda nacional o comunitaria). Y es en las grandes urbes donde se concentran estos fenómenos sociales que se desarrollan al margen de los sistemas económicos (inmigración, legal e ilegal, marginalidad económica) y para los cuales es necesario que se impulsen y fomenten métodos de integración económica que faciliten su integración social.

El concepto de economía informal es muy interesante, por cuanto es muy útil para definir a todas aquellas actividades económicas y

productivas que se desarrollan al margen de los cauces convencionales o "formales" de la economía.

Un concepto que tiene cierto paralelismo con el de economía informal, y que es usado mayoritariamente en los países occidentales, es el de *economía sumergida*, utilizado para definir aquellas actividades que se desarrollan de forma ilegal, escapando a cualquier tipo de control tributario y laboral existente. La definición de economía sumergida contiene un matiz de voluntariedad, en el sentido de que, pudiendo desarrollarse estas actividades dentro del marco de la legalidad, se prefiere permanecer al margen de ella al objeto de conseguir unos mayores beneficios económicos. El concepto de *economía informal* tiene, por contra, un carácter de inevitabilidad, en tanto en cuanto las personas que se engloban en este sector simplemente carecen de la posibilidad de elegir; o lo que es lo mismo, de integrarse dentro de los circuitos formales de la economía, en virtud de unas circunstancias que las conducen a la marginalidad.

La falta de acceso a los recursos del sistema financiero formal es uno de los condicionantes que inciden con mayor influencia en el infradesarrollo y el crecimiento de la economía informal.

3. El sector informal de la economía

El origen de los sistemas de microcrédito está en *la falta de acceso de millones de personas en el tercer mundo a fuentes de crédito con las que obtener financiación para sus proyectos empresariales o explotaciones agrarias*. Ello se producía a pesar de gozar un cierto potencial económico, bien como consecuencia del desarrollo de una actividad agrícola o ganadera, en el caso de medio rural, o bien por desempeñar pequeñas actividades productivas de transformación, comercialización o autoempleo dentro del ámbito urbano. Esta exclusión es el producto combinado de la exclusión económica y social de estas personas (carencia de avales bancarios, barreras culturales, etc.) con las carencias y estructuras de funcionamiento de los sistemas financieros de los países subdesarrollados (escasa implantación en áreas urbanas, estructuras inelásticas de costes, etc.) Este conjunto de

personas conforman *el sector informal* de la economía que, en la mayoría de los casos, representan una enorme aportación al PIB de estas naciones.

Así, por ejemplo, en el informe de la OIT de 1996 se dice que en América Latina el 80 por 100 de los negocios tienen 10 empleados o menos. Ello supone una enorme fuerza laboral, que va desde el 33 por 100 de Argentina, al 80 por 100 de los trabajadores empleados en microempresas en el Perú. La mayoría de estas microempresas están dentro del sector informal de la economía.

De una forma genérica, el sector informal de la economía se manifiesta a través de una serie de conceptos cualitativos:

- A) Carencia de acceso a fuentes de financiación "formales".
- B) Falta de acceso a servicios para el desarrollo empresarial, especialmente referidos a:
 - a) comercialización de producciones
 - b) técnicas comerciales básicas
 - c) ausencia de transferencia tecnológica
- C) Existencia al margen del marco jurídico y regulador

En España, desgraciadamente no existen datos que permitan establecer cual es el porcentaje de empresas que pertenecen a estos sectores de economía informal. Los datos más aproximados los podemos encontrar en las estadísticas de economía sumergida. Así, *The Economist*, en uno de sus últimos números, cifraba en un 19 por 100 el porcentaje de economía sumergida en nuestro país. Tomando este dato como referencia, y considerando que no toda la economía sumergida es sector informal, pero si todo el sector informal es economía sumergida, la extrapolación de datos procedentes de países como Reino Unido o Canadá, donde si existen cifras sobre sector informal, se puede establecer que el sector informal en España alcanza cifras *entre el 8 y el 11 por 100 de nuestro PIB*.

El fenómeno de exclusión financiera se puede enfocar tanto desde el lado de la demanda

de servicios financieros, como desde la parte de la oferta.

Desde el lado de la *demanda de servicios*, la imposibilidad de acceder a ellos se puede resumir en

– *carencia generalizada de garantías crediticias reales* (en el caso de los demandantes de crédito)

– limitaciones de liquidez (en el caso de los demandantes de servicios de depósito y seguros)

Además, otros problemas que condicionan el acceso a fuentes de financiación son:

– Los *altos costes de transacción* que suponen las operaciones de crédito y depósito que solicitan los empresarios del sector informal, lo que conjuntamente con el alto grado de inelasticidad de los costes financieros provoca que las pequeñas cantidades que se manejan en el sector informal sean vistas como poco rentables.

– Los problemas de regularización legal y social a los que se tienen que enfrentar los solicitantes de créditos, hacen que estos sean vistos como clientes de baja fiabilidad y alto riesgo.

– *La ubicación y horarios de los bancos*, que se viene a unir a la *poca familiaridad* que tienen estos microempresarios con las instituciones financieras, llegando a producirse un *verdadero abismo cultural* que separa a los solicitantes de servicios financieros de las entidades que los proveen.

Todos estos elementos son, al fin y al cabo, la consecuencia más directa del problema de fondo que subsiste tras el fenómeno de la exclusión financiera y que, no es otro que la *exclusión social*, del cual, la exclusión financiera no es más que una de sus múltiples consecuencias.

4. Marco social del sector informal

Si desde finales de la década de los 80 y la de los 90, el objetivo prioritario de las economías de los países del Tercer Mundo era el cre-

cimiento económico, este proceso se ha revelado como ineficaz a la hora de mitigar la pobreza existente en estos países. Así, países como Costa Rica o la República Dominicana, en Centroamérica o Mozambique en Africa, cuyas economías han crecido alrededor de un 10 por 100 en los últimos años, continúan presentando niveles de distribución de renta con parecidas desigualdades a las de antaño. Es decir, que a pesar del crecimiento, o precisamente por él, los ricos son aún más ricos, y los pobres, tan pobres como siempre.

Este fenómeno de no-distribución de la riqueza creada, aunque no de forma tan acentuada, también se produce en nuestras sociedades. La prueba de ello es que a pesar de la buena situación económica general del país durante los últimos 15 años (con la excepción hecha de la crisis de 1992) según Cáritas, todavía más de seis millones de españoles viven por debajo de la línea de la pobreza, de los cuales, 1 millón de personas se sitúa dentro de la llamada "extrema pobreza". Otras estadísticas al respecto son las del el PNUD (Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo) que, en su *Informe sobre el Desarrollo Humano* de 1999, refleja que el 21,1 por 100 de la población española vive con menos de 14,4 dólares diarios.

En la mayoría de países, a pesar del crecimiento, no se consiguen resultados eficaces en la lucha contra la pobreza y la marginalidad. A ello, además, hay que añadir otros fenómenos sociales que empiezan a mostrar sus consecuencias en el presente. Uno de ellos, refrendado con datos recientes de la UNESCO, es el del envejecimiento de la población en Europa, y en especial en nuestro país, que presenta la menor tasa de natalidad del mundo, lo que se traduce en la reducción de población activa y en consecuencia pone en riesgo la continuidad de los sistemas de seguridad social, tal y como los conocemos en la actualidad.

Otro fenómeno significativo es el incremento de la emigración económica al que está haciendo frente nuestro país en la actualidad. No ha sido hasta fechas recientes cuando España ha comenzado a tomar conciencia del problema, algo que otros países de nuestro entorno llevan haciendo frente desde hace décadas: Francia, donde el 15 por 100 de la población es de origen emigrante, la mayoría proveniente de

antiguas colonias, es el caso más significativo, pero también Gran Bretaña, o Alemania. En esta última cerca de tres millones de turcos conviven con otros 9 millones de emigrantes de otras nacionalidades, con lo que son un ejemplo de esta emigración masiva. El escaso peso de este fenómeno en nuestro país, hasta hace poco, ha hecho que la integración social de estos grupos de emigración todavía no genere los problemas que, por ejemplo, en Francia, supone la presencia de 6 millones de magrebíes, la mayoría de los cuales viven en los extrarradios de las grandes ciudades, y que presentan un alto componente de marginalidad y desarraigo. En este sentido, las ciudades francesas pueden estar convirtiéndose en una "especie de bomba de relojería social" que, si no se articulan adecuadas medidas para evitarlo, puede acabar por estallar. La cuestión es que el flujo de emigrantes, lejos de disminuir, va a seguir creciendo en los próximos años y, además, de acuerdo con las opiniones de expertos de la Unión Europea, será necesario que así sea para poder llenar los huecos que la baja demografía europea va dejando en las tasas de población activa.

La imposibilidad de los sistemas de cobertura social de seguir realizando las prestaciones que hasta ahora ofrecían es lo que ha motivado el nacimiento de teorías, que como propugna la *tercera vía*, nacida en el seno del laborismo británico (y con ramificaciones en la política llevada a cabo por la coalición que gobierna en Alemania, y en menor medida, con un cierto eco también en España) es la aplicación de políticas que sean capaces de conjugar a un tiempo la eficiencia social con la eficacia financiera, al tiempo que se optimizan los recursos disponibles. Estos nuevos modelos de actuación no vienen sino a certificar la defunción *de facto* de las teorías exclusivamente asistencialistas que predominaron en Europa durante las décadas de los 70 y 80, y pretenden sustituir la mentalidad del "ayudar a la gente a sobrellevar sus situaciones de marginalidad" por el de "ayudar a la gente para que se ayuden a sí mismos a salir de ellas",

5. Nuevas modalidades laborales: autoempleo y empresas de inserción laboral. El papel del microcrédito.

El eje de las políticas incluidas dentro de la

propuesta de la tercera vía (llamada así por ser una tercera posibilidad frente a las teorías del Estado del bienestar y del neoliberalismo económico) es el desarrollo de instrumentos que posibiliten la integración de los grupos más desfavorecidos de la sociedad a través de medidas que fomenten su inserción en el mercado económico y laboral.

Es, por tanto, en este contexto de lucha contra la exclusión financiera y social donde debemos situar el papel del microcrédito como un elemento regenerador de los sistemas de economía informal, lo que redundaría en la integración social de sectores deprimidos. El reforzamiento de la oferta financiera existente (de forma que se actuara de forma complementaria, o coordinada, a la oferta financiera formal) a través de sistemas de microcrédito supondría un apoyo eficaz que permitiría obtener recursos con los microempresarios del sector informal, podría desarrollar nuevas actividades económicas o mejorar las ya existentes, desarrollándose, de este modo, una lucha eficaz contra el que es el problema estructural más grave de nuestra economía: la alta tasa de desempleo existente.

Así, el concepto de economía informal hay que relacionarlo directamente con el término "*autoempleo*". Este se utiliza para referirse a la salida laboral de personas que, por sus circunstancias personales carecen de posibilidades de encontrar un empleo remunerado.

El mismo informe del PNUD, antes mencionado, establece que la tasa de desempleo de larga duración se sitúa en España en el 12,5 por 100. Ello supone la existencia de una gran cantidad de personas que llevan sin trabajar un gran periodo de tiempo o no han trabajado nunca, y que, de hecho, se encuentran con muchas dificultades para hacerlo. El paro de larga duración se relaciona directamente con la edad del trabajador (las posibilidades de encontrar un trabajo se reducen en un tercio si se tienen más de 40 años, y en la mitad si se tienen más de 50) su sexo (el desempleo de larga duración afecta a tres mujeres por cada hombre) y a aquellos jóvenes en busca de su primer empleo. Sin embargo, ello no quiere decir que estas personas carezcan de cualificación, habilidades o de un potencial productivo claro.

Por tanto, si se considera que sus dificulta-

des de encontrar un empleo remunerado son grandes, la mejor salida para estos colectivos es el desarrollo por cuenta propia de actividades económicas. *El autoempleo se constituye de este modo, en la mejor, y en la mayoría de los casos única salida para integrarse en el mercado laboral.* En este sentido, el acceso a servicios financieros adecuados a las necesidades y particularidades de los demandantes que pertenecen a estos grupos de exclusión es determinante de cara a las posibilidades de establecimiento de autoempleo con un mayor o menor grado de éxito.

En una situación muy parecida se encuentran las llamadas *empresas de inserción laboral*. Por definición, las empresas de inserción social son entidades económicas cuyo objetivo no es la maximización de unos resultados económicos sino el servir de plataforma para la integración laboral de sus trabajadores. Este tipo de empresas tienen su origen en el Reino Unido y Alemania a principios de los años 80, y no es hasta los últimos 4 ó 5 años cuando han hecho su aparición en nuestro país configuradas como tales, estando hasta esos momentos las iniciativas de inserción laboral limitadas a colectivos muy concretos. Para poner un ejemplo de su funcionamiento, se puede tomar el caso de la ONCE, cuyo origen es el mismo que el de estas empresas: fomentar la inserción socio-laboral de un grupo social, el de los ciegos, que de otra forma carecería de apenas oportunidades de integrarse dentro de la vida activa del país. La ONCE, al igual que hacen estas empresas de inserción laboral, no distribuye beneficios, destinándose estos, por una parte, a la capitalización de la sociedad y por otra, a ampliar y mejorar las condiciones del colectivo al que se dirige.

Las empresas de inserción laboral trabajan con la misma filosofía y con una gran diversidad de colectivos: cabezas de familia en situación de desempleo de larga duración, pasando por ex-toxicómanos y ex-reclusos en periodo de rehabilitación, emigrantes, disminuidos físicos o psíquicos, etc. En este sentido, desde las diversas administraciones empieza a tomarse conciencia de la necesidad de articular ayudas que permitan la puesta en marcha de estos proyectos, pero por el momento, estas todavía son escasas. De ahí la importancia de iniciativas que, como se puso de manifiesto en el Foro Internacional de Microcrédito celebrado en Ma-

drid, lleva a cabo la Fundación La Caixa, mediante programas de financiación de estas empresas, así como de campañas de sensibilización de cara a la opinión pública respecto de los problemas de estos colectivos.

Dentro de este contexto de nuevos elementos laborales, el papel del microcrédito es claro: convertirse en el instrumento a partir del cual hacer llegar un flujo de recursos financieros a todas estas actividades de integración social y laboral de forma que puedan superarse los problemas que para su puesta en marcha, renovación y actualización de actividades se encuentran. O lo que es lo mismo, utilizar los sistemas de microcrédito, que tanto éxito han tenido en el tercer mundo, como una herramienta útil de integración económica urbana dentro de nuestras sociedades occidentales, y como una alternativa fiable para evitar el problema de la exclusión financiera.

Ello implicaría la necesidad de establecer vínculos que conectasen estos sectores informales de la economía con los distintos agentes financiadores de estas actividades: la puesta en marcha de un sistema eficiente de microcrédito debe hacerse con el mejor conocimiento posible de las realidades económicas y sociales de los participantes, así como de las posibilidades y riesgos de los negocios que quieran financiar a fin de establecer un buen mecanismo de seguimiento y control que reduzca los niveles de impagados. De realizar esta labor se podrían encargar las diversas ONG y entidades sociales que están permanentemente en contacto con los grupos destinatarios de estas ayudas, tales como Cáritas, Cruz Roja o la Comisión Española de Ayuda al Refugiado. Estas organizaciones se encargarían de efectuar una labor de intermediación, seguimiento, control y estudio de viabilidad de los proyectos a financiar, el denominado "trabajo de primer escalón". Las estructuras de costes de estas entidades (con un gran volumen de personal voluntario) haría que éstos se redujesen, consiguiendo con ello una mayor eficiencia en la gestión de los sistemas, que debe de ser uno de los objetivos prioritarios de cualquier sistema de microcrédito.

Conclusiones

"Basta muy poco para hacer mucho" es el slogan del I Foro Internacional de Microcrédito

celebrado entre el 12 y el 14 de enero en Madrid. Esta es una gran verdad por cuanto que uno de los fundamentos de los sistemas de microcrédito es que, dentro de este mundo de la globalización, en que nos hallamos envueltos con grandes operaciones de todo tipo, como recalcó el Secretario de Estado de Cooperación Internacional en la apertura del Foro, lo pequeño sigue siendo bello y que, con cantidades realmente ridículas de dinero y unas herramientas de tratamiento y gestión de fondos flexibles y adecuadas a las necesidades de los solicitantes, se pueden conseguir grandes logros en la generación de empleo y en la integración socio económica de amplios colectivos ciudadanos.

De este modo, la prestación de servicios financieros a través de sistemas de microcrédito se convertiría en la solución innovadora para el tratamiento de determinados problemas de exclusión financiera y social, siendo, al mismo

tiempo, un instrumento de crecimiento económico, de generación de recursos y un medio de proporcionar mecanismos de igualación social y de acceso a oportunidades.

NOTAS

(*) Economista, Jefe de Proyectos de la Fundación CEAR (Comisión Española de Ayuda al Refugiado)

(1) El término microfinanzas abarca unos contenidos más amplios mientras que el concepto microcrédito se autolimita a la satisfacción de las necesidades crediticias de los beneficiarios. Cuando se habla de sistemas de microfinanzas, se trata de servicios financieros con un carácter más integral, que engloben no sólo las necesidades de acceso al crédito, sino también las posibilidades de generación de ahorro de estos beneficiarios, así como la demanda por parte de estos de servicios tales como seguros, fondos de garantía, etc. Hasta ahora se ha empleado microcrédito por ser el concepto más popular, pero, en nuestra opinión, hay que ir superando la mentalidad de "solo-crédito" que domina algunos sistemas, aunque eso sería materia para otro artículo).